

65.5
P 83

Руденко Л.В.

Міжнародні кредитно- розрахункові і валютні операції



Руденко Л.В.

МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВІ І ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

Підручник

**Затверджено Міністерством освіти і науки України
як підручник для студентів
вищих навчальних закладів**

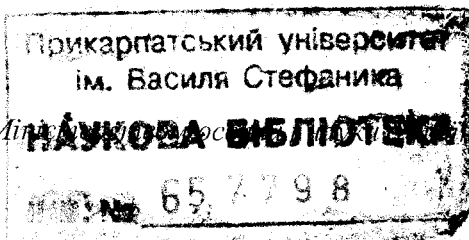
НБ ПНУС



657798

**Київ
ЦУЛ
2003**

ББК У26
Р83



Затверджено Міністерством освіти України

Рецензенти:

І.А. Маркіна — проректор з навчально-методичної роботи, зав. кафедрою менеджменту Полтавського університету споживчої кооперації України, професор;

Н.В. Аністратенко — заступник декана факультету міжнародної економіки і менеджменту Київського національного економічного університету.

Л.В. Руденко

Р83 *Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції:*
Підручник. — Київ: ЦУЛ, 2003. — 616 с.

ISBN 966-541-051-2

Валютні відносини як сукупність зв'язків, що існують між різними країнами та окремими суб'єктами міжнародного обміну, існують вже досить довгий час. Їх виникнення обумовлено двома причинами. По-перше, це впровадження і використання грошей та грошових систем різних країн і регіонів. По-друге, це розвиток товарного виробництва і, як наслідок, суттєве розширення сфери обміну, що опосередковуються грошима різної державної приналежності.

Міжнародні валютно-кредитні відносини становлять сферу обміну в системі світового господарства. Вони являють собою завершальну стадію в процесі руху, переміщення різноманітних всезростаючих ресурсів між суб'єктами світогосподарських зв'язків, що знаходить свій вираз в такій інтегральній категорії, як платіжний баланс держави.

ISBN 966-541-051-2

© Л.В. Руденко, 2003
© ЦУЛ, 2003

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| Глава 1. Валютні відносини та світові валютні системи | 6 |
| 1.1. Валютні відносини у світогосподарських зв'язках | 6 |
| 1.2. Еволюція світової валютної системи | 12 |
| 1.3. Елементи валютної системи | 30 |
| Питання для самоконтролю | 50 |
| Семинар | 51 |
| Практикум | 53 |
| Рекомендована література | 56 |
| | |
| Глава 2. Міжнародний ринок обміну валют | 58 |
| 2.1. Сутність валютних операцій | 58 |
| 2.2. Ринок фінансових деривативів | 62 |
| Питання для самоконтролю | 76 |
| Семинар | 76 |
| Практикум | 77 |
| Рекомендована література | 81 |
| | |
| Глава 3. Міжнародний банківський бізнес | 84 |
| 3.1. Міжнародні кореспондентські відносини банків | 84 |
| 3.2. Електронні системи міжнародних міжбанківських розрахунків і платежів | 101 |
| 3.3. Дистанційне банківське обслуговування | 136 |
| Питання для самоконтролю | 141 |
| Семинар | 142 |
| Практикум | 143 |
| Рекомендована література | 145 |
| | |
| Глава 4. Організація міжнародних розрахункових операцій банку | 148 |
| 4.1. Організація міжнародних розрахунків за допомогою інкасо | 148 |
| 4.2. Організація міжнародних розрахунків за допомогою акредитиву | 181 |
| 4.3. Засоби здійснення міжнародних платежів | 223 |
| 4.4. Способи здійснення міжнародних платежів | 265 |

| | |
|--|-----|
| Питання для самоконтролю | 268 |
| Семінар | 270 |
| Практикум | 272 |
| Рекомендована література | 282 |
| | |
| Глава 5. Міжнародні кредитні операції | 284 |
| 5.1. Загальна характеристика міжнародного кредиту | 284 |
| 5.2. Міжнародний фірмовий кредит | 293 |
| 5.3. Банківське кредитування міжнародної діяльності | 296 |
| 5.4. Організація кредитних операцій по міжнародних кредитних лініях | 301 |
| 5.5. Організація спільного фінансування експортних операцій Державним експортно-імпортним банком України та Міжнародним Банком Реконструкції та Розвитку | 317 |
| 5.6. Кредитний аналіз підприємства-позичальника | 327 |
| 5.7. Організація міжнародних лізингових операцій | 357 |
| 5.8. Організація міжнародних факторингових операцій | 373 |
| 5.9. Організація міжнародних форфейтингових операцій | 380 |
| Питання для самоконтролю | 388 |
| Семінар | 389 |
| Практикум | 391 |
| Рекомендована література | 394 |
| | |
| Глава 6. Розрахунки в системі міжнародної торгівлі | 396 |
| 6.1. Сутність і особливості міжнародних торговельних розрахунків | 396 |
| 6.2. Структура та основні умови зовнішньоторгового контракту | 398 |
| 6.3. Особливості розрахунків при експортних операціях підприємств України | 416 |
| 6.4. Особливості розрахунків при імпортних операціях підприємств України | 420 |
| 6.5. Валютні рахунки в системі міжнародних розрахунків | 431 |
| Питання для самоконтролю | 443 |
| Семінар | 443 |
| Практикум | 444 |
| Рекомендована література | 445 |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

| | |
|---|-----|
| Глава 7. Ризики в міжнародних кредитно-розрахункових, валютних операціях та шляхи їх мінімізації | 447 |
| 7.1. Ризики в зовнішньоторговельних операціях | 447 |
| 7.2. Запобігання ризиків шляхом прогнозування валютного курсу | 450 |
| 7.3. Методи хеджування від валютного ризику | 457 |
| 7.4. Банківська гарантія як інструмент забезпечення виконання розрахункових і кредитних зобов'язань | 463 |
| 7.5. Правові основи валютного забезпечення міжнародних розрахункових і кредитних операцій українських підприємств | 480 |
| Питання для самоконтролю | 529 |
| Семинар | 530 |
| Практикум | 531 |
| Рекомендована література | 533 |
| Додатки | 535 |
| Глосарій | 599 |
| Література | 609 |

ГЛАВА 1. Валютні відносини та світові валютні системи

1.1. Валютні відносини у світогосподарських зв'язках

Сутність міжнародних валютних відносин

Валютні відносини як сукупність зв'язків, що існують між різними країнами та окремими суб'єктами міжнародного обміну, існують вже досить довгий час. Їх виникнення обумовлено двома причинами. По-перше, це впровадження і використання грошей та грошових систем різних країн і регіонів. По-друге, це розвиток товарного виробництва і, як наслідок, суттєве розширення сфери обміну, що опосередковуються грошима різної державної приналежності.

Сучасним міжнародним економічним відносинам в цілому притаманні такі істотні особливості:

- всеохоплююча суб'єктивність, активна участь і міжнародна взаємодія фізичних та юридичних осіб, різних типів об'єднань, держав і міжнародних організацій. Необхідно зазначити, що держави беруть участь у міжнародних економічних відносинах як безпосередньо, так і через регулювання діяльності інших суб'єктів. Наділена суверенністю держава або забезпечує можливість реалізації переваг від активної участі в міжнародному поділі праці, здійснюючи активну ліберальну зовнішньоекономічну політику, або звужує діапазон ефективного функціонування національної економіки, проводячи політику протекціонізму;
- взаємозв'язок форм міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу і робочої сили. Форми сучасних міжнародних економічних відносин реалізуються в умовах становлення та розвитку світової валютної системи, яка сприяє вільнішому обігу валют і забезпечує систему міжнародних розрахунків;
- різний рівень глибини: від простого міжгалузевого поділу праці до транснаціоналізації, від поодиноких економічних контактів між країнами до їх економічної інтеграції.

Міжнародні економічні відносини — це сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних зв'язків у світогосподарській сфері, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств [1].

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Міжнародні валютні відносини складаються і розвиваються на основі експорту товарів, капіталів, робочої сили та новітньої технології, спільного підприємництва. Основною цільовою функцією цих відносин є забезпечення необхідних умов для процесу відтворення у рамках світового господарства та обслуговування світогосподарських зв'язків. Сам процес міжнародних валютних розрахунків належить до сфери розподілу та обміну, проте разом з тим тісно пов'язаний з процесом відтворення в сфері матеріального виробництва. Причому між процесом відтворення і валютними відносинами існує як прямий, так і зворотний зв'язок. Адже, з одного боку, розвиток процесу відтворення виступає об'єктивною основою валютних відносин, оскільки породжує експорт капіталу, міжнародний обмін товарами та послугами, передачу технології та інше і відповідно визначає весь комплекс валютних відносин, що пов'язані з міжнародним оборотом останніх. З другого боку, хоча валютна сфера — вторинна щодо сфери матеріального виробництва, вона не лише пасивно відбиває перебіг виробничих процесів, а й активно на них впливає.

Отже, міжнародні валютні відносини — одна з головних складових міжнародних економічних відносин. Це сукупність відносин у сфері грошей і кредиту, які опосередковують рух товарів, капіталів і послуг між країнами, регіонами, фірмами, банками, установами, фізичними особами.

Міжнародні валютно-кредитні відносини становлять сферу обміну в системі світового господарства. Вони являють собою завершальну стадію в процесі руху, переміщення різноманітних всезростаючих ресурсів між суб'єктами світогосподарських зв'язків, що знаходить свій вираз в такій інтегральній категорії, як платіжний баланс держави.

Водночас вони характеризуються відносною самостійністю і розвиваються відповідно до власних законів й закономірностей, спрявляючи суттєвий зворотній вплив на виробничо-інвестиційну та науково-технологічну сферу світового господарства, на всю світову економіку і систему міжнародних економічних та політичних відносин.

Валютно-кредитні відносини виникають в процесі функціонування грошей у міжнародному економічному обороті. Вони обслуговують обмін товарами, послугами, капіталами, робочою силою, інформацією, туристами тощо.

Валютні системи

Найважливішим елементом міжнародних валютних відносин виступає *валютна система*. Розрізняють *національну* та *світову* валютні системи. Світова валютна система розвивається на регіональному та глобально-світовому рівнях. У свою чергу регіональні, світові та національні валютні системи активно взаємодіють між собою, утворюючи єдину цілісну систему міжнародних економічних відносин.

Національна валютна система — це форма організації економічних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави [6, с. 48]. Основні елементи національної валютної системи визначаються національним законодавством.

Її основними структурними елементами є (табл. 1.1):

- національна валюта — грошова одиниця країни;
- валютний паритет як основа валютного курсу;
- режим курсу національної валюти;
- організація валютного ринку;
- національні органи, що обслуговують та регулюють валютні відносини країни;
- умови обміну національної валюти на золото та інші валюти — конвертованість валюти.

Національна валютна система є органічною частиною системи грошових відносин окремих держав. Її функціонування регулюється національним законодавством кожної країни. На основі такого законодавства встановлюється механізм взаємодії національних і світових грошей, спосіб їх конвертованості, рейтинг та регулювання валютних курсів, формування та використання міжнародної ліквідності, золотовалютного запасу, кредитних ресурсів та ін. До складу національних валютних систем входять відповідні інфраструктурні ланки — банківські та кредитно-фінансові установи, біржі, спеціальні органи валютного контролю, інші державні та приватні інститути.

Національна валютна система України знаходиться в процесі становлення й остаточно ще не сформувалася. Однак її контури й основні тенденції виявилися досить виразно. Національна валютна система України формується з урахуванням структурних принципів світової валютної системи, оскільки країна взяла курс на інтеграцію у світове господарство і вступила

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Таблиця 1.1.

Основні елементи національної і світової валютних систем

| <i>Національна валютна система</i> | <i>Світова валютна система</i> |
|---|--|
| Національна валюта | Резервні валюти, міжнародні рахункові валютні одиниці |
| Умови конвертованості національної валюти | Умови взаємної конвертованості валют |
| Паритет національної валюти | Уніфікований режим валютних паритетів |
| Режим курсу національної валюти | Регламентація режимів валютних курсів |
| Наявність або відсутність валютних обмежень, валютний контроль | Міждержавне регулювання валютних обмежень |
| Національне регулювання міжнародної валютної ліквідності країни | Міждержавне регулювання міжнародної валютної ліквідності |
| Регламентація використання міжнародних кредитних засобів обертання | Уніфікація правил використання міжнародних кредитних засобів обертання |
| Регламентація міжнародних розрахунків країни | Уніфікація основних форм міжнародних розрахунків |
| Режим національного валютного ринку і ринку золота | Режим світових валютних ринків і ринків золота |
| Національні органи, що керують і регулюють валютні відносини країни | Міжнародні організації, що здійснюють міждержавне валютне регулювання |

в МВФ. От деякі елементи сучасної валютної системи України [*]:

Основою валютної системи України є українська гривня, введена в обертання в 1996 році. Тим самим було довершене відокремлення національної грошової і валютної системи України від грошової і валютної системи республік колишнього СРСР, почате ще в 1991 році введенням купонокарбованця.

Фактично гривня є частково конвертованою валютою по поточних операціях платіжного балансу при збереженні валютних обмежень по ряду операцій. Україна, будучи членом МВФ, ставить метою прийняття зобов'язань по Статті VIII Статуту МВФ

* Румянцев А.П., Румянцева Н.С.

про скасування валютних обмежень по поточних операціях платіжного балансу.

Курс гривні офіційно не прив'язаний до будь-якої західної валюти або валютного кошику. В Україні введений режим плаваючого валютного курсу, що залежить від співвідношення попиту та пропозиції на валютних біржах країни, насамперед на Українській міжбанківській валютній біржі (УМВБ). Офіційний курс долара США до гривні встановлюється Національним Банком України за результатами торгів на УМВБ. Курс інших валют визначається на основі крос-курсу. При цьому в якості проміжної (третьої) валюти використовується курс цих валют до долара.

Елементом валютної системи України є регулювання міжнародної валютної ліквідності, що визначає забезпеченість міжнародних розрахунків необхідними платіжними засобами.

Наступний елемент валютної системи — режим валютного ринку. Валютне законодавство України установило, що операції на валютному ринку можуть здійснюватися тільки через уповноважені комерційні банки, що мають ліцензію НБУ. Їхня роль на валютному ринку України зростає. Але провідне місце займає УМВБ.

Треба сказати, що в Україні регулюються валютні відносини з іншими країнами. Керівництво валютною політикою здійснює президент, уряд, Верховна Рада. Вони приймають нормативно-правові акти в області валютної політики, забезпечують їхнє дотримання, розподіляють повноваження і функції щодо керування і регулювання валютно-кредитних відносин. Національний Банк України здійснює валютне регулювання шляхом валютних інтервенцій на Українській міжбанківській валютній біржі і за допомогою різних нормативних документів. Валютне регулювання здійснює також Міністерство фінансів і деякі інші установи. Валютне законодавство України регулює операції в іноземній і національній валюті. Валютне регулювання в Україні вклучає порядок проведення валютних операцій, формування валютних фондів, валютний контроль.

Регіональні валютні системи створюються в межах міжнародних інтеграційних угруповань та валютних блоків. Вони характеризуються, як правило, наявністю власної міждержавної або наднаціональної (колективної) валюти, механізму взаємодії валютної координації та регулювання, а також інших важливих атрибутів, які відокремлюють їх у відносно відособлені ланки міжна-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

родних валютно-кредитних відносин. Прикладом регіональної валютної системи є Європейська валютна система (див. с. 24).

Світова валютна система охоплює усю світову економіку. Її розвиток пов'язаний з формуванням світового ринку, єдиної системи світового господарства внаслідок поглиблення і диверсифікації міжнародного розподілу праці, інтернаціоналізацією економічного життя та глобалізацією усіх аспектів господарської діяльності. Головними елементами сучасної світової валютної системи є:

- національні резервні та колективні (наднаціональні) валютні одиниці;
- склад і структура міжнародних платіжних активів (засобів);
- механізм валютних паритетів та обмінних валютних курсів;
- умови взаємної конвертованості валют;
- форми міжнародних розрахунків;
- умови функціонування міжнародних валютних ринків та ринків золота;
- статус міждержавних валютно-кредитних організацій.

Головною функцією світової валютної системи є ефективне опосередкування платежів за експорт та імпорт між окремими країнами і створення сприятливих умов для розвитку міжнародної системи виробництва і поділу праці, поглиблення міжнародної торгівлі та міжнародної інвестиційної діяльності [11, с. 11].

Характер функціонування світової валютної системи та ступінь її сталості залежать від відповідності цієї системи та відносин, що в ній складаються, реальним потребам світового господарства, розстановці сил і співвідношенню інтересів головних економічних суб'єктів світу. У зв'язку з цим міжнародна валютна система повинна відповідати таким головним вимогам:

- забезпечувати міжнародний обмін, усю систему світогосподарських зв'язків достатнім обсягом платіжно-розрахункових і кредитних засобів, що користуються довірою учасників валютно-кредитних відносин;
- мати певний запас міцності для стійкого функціонування в умовах перманентних структурних перебудов у різних частинах світового господарства, що відбуваються гостро, швидкоплинно, часто хворобливо, а подекуди ведуть до дезорганізації зовнішньоекономічного товарообігу протягом певного періоду;
- бути достатньо еластичною для того, аби гнучко пристосовуватися до динамічних змін у співвідношенні внутрішніх та

зовнішніх факторів функціонування міжнародних економічних відносин;

- забезпечувати, по можливості, збалансованість, гармонізацію економічних інтересів суб'єктів світогосподарських зв'язків усіх структурних рівнів починаючи від окремої фірми і закінчуючи великими інтеграційними об'єднаннями типу ЄС. Поглиблення міжнародного розподілу праці, глобалізація світогосподарських зв'язків детермінують необхідність поступової але неухильної лібералізації міжнародних валютно-кредитних відносин та створення умов для взаємної уніфікації національних валютно-кредитних систем.

Отже, світова валютна система виступає однією з головних рушійних сил, які можуть або сприяти розширенню міжнародних економічних відносин, або навпаки, — обмежувати їх інтенсивність. Тому розвиток міжнародних економічних відносин значною мірою залежить від характеру світової валютної системи і дієвості функціонування її інститутів.

Таким чином, виходячи з основних вимог, висунутих до світової валютної системи, необхідно зазначити, що вона потребує постійного вдосконалення у відповідності до змін зовнішньоекономічної політики провідних країн світу. Саме цими причинами викликана її постійна еволюція.

1.2. Еволюція світової валютної системи

Паризька валютна система

Першою в історії світовою валютною системою була система, що спиралася на єдині правила обігу золотого грошового товару і відома під назвою системи золотого стандарту.

Початок золотого стандарту був покладений Банком Англії в 1821 р. Юридично ця система була оформлена міждержавною угодою на Паризькій конференції в 1867 р., що визнало золото єдиною формою світових грошей. За місцем оформлення угоди ця система відома як *Паризька валютна система*.

Золотий стандарт базувався на наступних структурних принципах:

- його основою був золотомонетний стандарт;
- кожна валюта мала золотий вміст. Курс національних валют жорстко прив'язувався до золота і через золотий вміст валюти

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

співвідносився один з одним по твердому валютному курсу. Відповідно до золотого вмісту валют установлювалися їхні золоті паритети. Валюти вільно конвертувалися в золото. Золото використовувалося як загальноприйняті світові гроші;

- склався режим вільно плаваючих курсів валют з урахуванням ринкового попиту і пропозиції, але в межах «золотих крапок» (так називають максимальні межі відхилення курсу валют від установленого золотого паритету, що визначаються витратами на транспортування золота за кордон). Якщо ринковий курс золотих монет відхилився від паритету, заснованого на їхньому золотому вмісті, то боржники воліли розплачуватися по міжнародних зобов'язаннях золотом, а не іноземними валютами.

Золотий стандарт відігравав певною мірою роль стихійного регулятора виробництва, зовнішньоекономічних зв'язків, грошового обігу, платіжних балансів, міжнародних розрахунків [7].

Різновидами золотого стандарту є:

- золотомонетний стандарт, при якому банками здійснювалося вільне карбування золотих монет (він діяв до початку ХХ ст.);
- золотозливковий стандарт, при якому золото застосовувалося лише в міжнародних розрахунках (початок ХХ ст. — початок першої світової війни);
- золотовалютний (золотодевізний) стандарт, при якому поряд із золотом у розрахунках використовувалися і валюти країн, що входять у систему золотого стандарту. Він відомий ще як Генуезький (1922 р. — початок другої світової війни), через що іноді відокремлюють *Генуезьку валютну систему*.

При золотому стандарті в його класичній золотомонетній формі не існувало будь-яких валютних обмежень. Золото можна було вільно продавати й купувати, перевозячи його з однієї країни до іншої. Ціна на валютний метал встановлювалася на основі закону вартості, тобто визначалася кількістю суспільне необхідної праці, витраченої на видобуток та транспортування дорогоцінного металу. Не обмежувалися державою й операції з платіжними документами, цінними паперами та засобами кредиту (векселі, чеки тощо), а також вивіз капіталу та переведення прибутків з-за кордону. Система золотого стандарту була адекватною умовам вільної конкуренції, необмеженого ринку і відповідного цим умовам механізму ціноутворення.

Режим золотомонетного стандарту був насамперед режимом стабільних валютних курсів. Така стабільність була результатом дотримання державами, що запровадили цю систему, встановлених конкретних «правил гри». Так, країни в яких спостерігався вплив золота, завдяки дефіцитності їх платіжного балансу знижували внутрішні ціни, а країни, до яких спрямовувалися потоки золота, підвищували їх. Тільки дотримуючись таких «правил гри» можна було успішно подолати рівновагу платіжних балансів, спричинену припливом та впливом золота.

Із самого початку свого існування система золотомонетного стандарту забезпечувала надзвичайну валютну стабільність. Достатньо сказати, що тільки австрійський талер та американський долар після війни за незалежність були єдиними провідними валютами Європи та Північної Америки, які були девальвованими протягом століття перед Першою світовою війною, а фунт стерлінгів і французький франк зберегли незмінним вміст золота з 1815 по 1914 рр.

Централізована система золотомонетного стандарту перебувала в повній гармонії як з переважно централізованими системами промислового виробництва, так і світової торгівлі, швидкому розвитку якої ця система активно сприяла. Так, якщо обсяг світової торгівлі у 1850 р. прийняти за 100%, то у 1880 р. він становив 370, а в 1913 р. — 1000%. Таке колосальне зростання обсягів зовнішньої торгівлі принесло зиск насамперед чотирьом провідним країнам світу: Великій Британії, США, Німеччині та Франції, на яких в сукупності припадало близько 50% загального обсягу світової торгівлі.

Щодо позицій і світовій валютній системі, то на той час серед провідних країн виділялися Велика Британія, частка національної валюти якої в міжнародних розрахунках у 1913 р. було прийнято називати стерлінговим стандартом.

Однак система золотомонетного стандарту мала не тільки переваги, але й суттєві недоліки. По-перше, вона була занадто жорсткою, не досить еластичною, дорогою. По-друге, система встановлювала пряму залежність грошової маси, що була в обігу в окремих країнах та на світовому ринку, від видобутку та виробництва золота. Відкриття нових родовищ золота та збільшення його видобутку призводило в цих умовах до періодичних інфляційних процесів, які охоплювали як окремі країни, так і світовий ринок.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Однак найсуттєвішою вадою системи золотомонетного стандарту було те, що за цих умов практично повністю виключалася можливість проведення окремими державами власної грошово-валютної політики, спрямованої на вирішенні внутрішніх проблем країни. Це пояснюється тим, що безпосередньою реакцією на будь-яке збільшення обсягів паперової емісії і інфляційне знецінення національних грошей були вплив золота за кордон і відповідне зменшення золотих запасів. Це обмежувало можливості державного втручання у сферу грошових і валютних відносин, їх цільового регулювання, використання у конкретних напрямках економічної політики.

Останній недолік особливо відчувався під час воєн: існування золотого стандарту перешкоджало впровадженню поширених методів фінансування воєнних дій шляхом випуску паперових грошей та монетаризації державного боргу через продаж нових випусків цінних паперів центральному емісійному банку тієї чи іншої країни. Країна, яка намагалася фінансувати військові витрати через емісію грошей і водночас дотримуватися їх конвертованості в золото, тут же ставала свідком масового відпливу своїх золотих запасів за кордон. Саме з цієї причини США відмовилися від практики золотого стандарту під час громадської війни, а європейські країни — під час Першої світової війни.

Перша світова війна найбільшою мірою і остаточно дестабілізувала систему золотомонетного стандарту, адже для фінансування війни європейські країни мали призупинити обмін на золото своїх валют, встановивши примусовий курс.

Після війни співвідношення між грошовою масою і золотими запасами країн, які брали в ній участь, змінилися на користь грошової маси, що спричинило значні інфляційні процеси в країні.

Прагнення до валютної стабільності змусило більшість країн світу відновити золотий стандарт, від якого вони відмовилися в роки Першої світової війни. За період з 1924 по 1928 рр. Європейські країни відновлюють золотий стандарт, проте вже в модифікованому вигляді золотозливкового стандарту.

Система золотозливкового стандарту — перехідна форма золотого стандарту. Вона встановилася в ряді високорозвинутих країн Заходу (окрім США) після Першої світової війни і проіснувала до Великої депресії 1929–1933 рр. Суть цієї урізаної системи золотого стандарту полягала в тому, що національні валюти

провідних західних країн прирівнювалися до певної кількості золота, отже, були розмінні на валютний метал, але вже не в будь-якій кількості, як це було за класичного золотого стандарту, а на золоті зливки вагою не менш як 12,4 кг кожний.

В інших країнах, зокрема в тих, які зазнали поразки в Першій світовій війні, а також у багатьох колоніальних та залежних країнах була впроваджена система золотодевізного стандарту, що основана на золоті та провідних валютах світу. Платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків, почали називатися девізами.

Це була друга світова валютна система, юридичне оформлення якої було зафіксовано у міждержавній угоді, підписаній на Генуезькій міжнародній економічній конференції в 1922 р.

При системі золотодевізного стандарту країни накопичували для своїх зовнішніх розрахунків певну кількість іноземної валюти економічно найсильніших держав, що є еквівалентом золота.

Про цю систему фінансовий світ знав і раніше. Вона виникла і функціонувала досить давно. Вперше її використано в угоді про регулювання валютних операцій між Лондоном і Единбургом, підписаній ще у другій половині 17 століття.

Після 1920 р. золотодевізний стандарт особливо поширився в Європі. Центральні банки багатьох країн отримали право зберігати свої резерви або їх частину в цінних паперах і закордонних авуарах, обмінних на золото.

Країни, які приєдналися до золотодевізного стандарту, зберігали свої авуари у двох основних фінансових центрах — Нью-Йорку і Лондоні.

Історичний досвід показує, що для успішного функціонування золотодевізного стандарту потрібні були такі умови:

- проведення узгодженої політики центральних банків країн — учасниць;
- країни, які виступають у ролі валютних центрів, повинні самостійно підтримувати значний рівень економічної активності і високий попит на імпорт з тим, щоб дати змогу країнам — членам системи вільно купувати необхідні їм резервні засоби;
- резервні авуари країн — учасниць не повинні складатися із короткострокових авансів, що надаються країнами, які виступають в ролі валютних центрів. Загалом період між двома світовими війнами характеризувався нестабільністю валют і

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

періодичними валютними кризами, які завдавали значних збитків економічному зростанню і розвитку міжнародних економічних відносин. Відносна стабілізація наступила в період 1922–1928 рр., але невдовзі була підірвана світовою кризою 1929–1933 рр., яка охопила і світову валютну систему.

Саме в цей час відбувається загальна трансформація економічної структури господарювання, що базувалася на ринкових саморегуляторах, у державне регульовану економічну систему, що не могло не вплинути на систему світогосподарських зв'язків, у тому числі й валютних. Така трансформація відбулась на основі теоретичних рекомендацій, розроблених відомим англійським економістом, фінансистом та державним діячем Дж.М. Кейнсом у 30-х роках 19 століття.

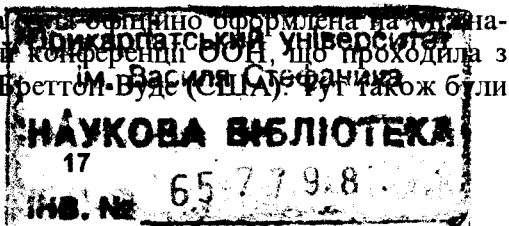
Адекватно до цієї трансформації мала змінитися світова система грошово-валютних відносин, перед якою ставляться цілком конкретні вимоги:

- забезпечувати міжнародний обмін товарами і послугами достатніми платіжно-розрахунковими в і кредитними засобами, що користуються довірою учасників валютно-кредитних відносин;
- володіти певним запасом сталості для можливого найбільш тривалого функціонування, оскільки перебудова системи завжди проходить болісно і призводить до дезорганізації зовнішньоекономічних зв'язків протягом певного періоду;
- бути достатньо еластичною, щоб гнучко реагувати на зміни внутрішньої ситуації та зовнішніх умов функціонування світового господарства і пристосовуватися до них;
- забезпечувати збалансованість економічних інтересів у валютно-кредитній сфері окремих країн, регіонів та всіх учасників світогосподарських зв'язків.

Саме з цих умов провідні вчені-економісти і державні діячі багатьох країн світу розпочала активний пошук виходу із складної післякризової ситуації і розробку концепції нової світової валютної системи.

Бреттон-Вудська валютна система

Друга валютна система була офіційно оформлена на міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН, що проходила з 1 по 22 липня 1944 р. у м. Бреттон-Вудс (США). Тут також були засновані МВФ і МБРР.



Друга МВС базувалася на наступних принципах:

- встановлено тверді обмінні курси валют країн-учасниць до курсу ведучої валюти;
- курс ведучої валюти фіксований до золота;
- центральні банки підтримують стабільний курс своєї валюти стосовно ведучої (у рамках $\pm 1\%$) валюти за допомогою валютних інтервенцій;
- зміни курсів валют здійснюються за допомогою девальвації і ревальвації;
- організаційною ланкою системи є МВФ і МБРР. МВФ надає кредити в іноземній валюті для покриття дефіциту платіжних балансів з метою підтримки нестабільних валют, здійснює контроль за дотриманням країнами-членами принципів МВС, забезпечує валютне співробітництво країн.

Під тиском США в рамках Бреттон-Вудської системи затвердився доларовий стандарт — МВС, заснована на пануванні долара (США володіли 70% від усього світового запасу золота). Долар — єдина валюта, конвертована в золото, став базою валютних паритетів, що переважають засобом міжнародних розрахунків, валютної інтервенції і резервних активів. Було встановлено золоте співвідношення долара США: 35 дол. за 1 тройську унцію. США установили монопольну валютну гегемонію, відтиснувши свого давнього конкурента — Великобританію.

Таким чином, національна валюта США стала одночасно світовими грошима, і тому Бреттон-Вудська валютна система часто називається системою золотодоларового стандарту.

Керівники США намагалися максимально використати свою могутність і створити таку міжнародну валютну систему, яка б відповідала інтересам США перебувала під їх контролем. На той час на США припадало 34,7% голосу в Міжнародному валютному фонді, що створювався.

Основою Бреттон-Вудської системи була ідея пристосування валют окремих країн до національних валютних систем провідних на той час держав світу — США і Великої Британії. Згідно з договором, основними інструментами міжнародних розрахунків ставали золото і так звані резервні валюти, статус яких одержали американський долар і англійський фунт стерлінгів.

Країни, що підписали Бреттон-Вудську угоду, мали право через свої центральні емісійні банки обмінювати наявні у них ре-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

зервні валюти за офіційною ціною на золото, і навпаки. Однак оскільки незначний золотий запас Великої Британії не давав змоги виразити золоту ціну фунта стерлінгів, а також з інших економічних причин, фунт стерлінгів із самого початку виконував роль резервної валюти лише частково. Він використовувався як резервна валюта переважно колоніями та домініонами Британської імперії. Отже фактично Бреттон-Вудська валютна система спадкувала, з одного боку, рештки грошової системи «золотого стандарту», а з другого — принципи національної валютної системи США. Офіційно цю систему стали називати золотовалютним стандартом, а неофіційно — золотодоларовим стандартом.

На конференції було підписано «Заключний акт», складовими частинами якого були статuti Міжнародного статутного фонду (МВФ) та Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР). Бреттон-Вудська система вступила в дію після подання державному Департаменту США ратифікованих грамот 2/3 країн — учасниць конференції.

Угода про МВФ передбачала встановлення міжнародного співробітництва у сфері валютних відносин, забезпечення стабільності валютних курсів, поступову відміну валютних обмежень і впровадження оборотності валют. МБРР повинен був згідно з угодою забезпечити розвиток довгострокових кредитів і позик, насамперед країнам, які особливо постраждали від війни.

Якщо країна втрачала можливість утримувати курс своєї валюти до долара у встановлених межах коливань ($\pm 1\%$), вона могла, по-перше, використати частку свого золота — валютного резерву для проведення стабілізуючих операцій на валютному ринку, по-друге, вдатися до цільових позик, що надавалися зі спеціального фонду МВФ, по-третє, провести девальвацію власної грошової одиниці. Зміна вартості (масштабу цін) грошової одиниці понад 10% могла здійснюватися лише за відповідною санкцією МВФ.

Наприкінці 60-х — на початку 70-х років ця система фактично вичерпала свої конструктивні можливості, оскільки асиметрія резервних і звичайних валют до краю загострили суперечності між США і Великою Британією, з одного боку, і західноєвропейськими країнами та Японією, з іншого.

Першим кроком на шляху до формування нової валютної системи стало створення міжнародних платіжних засобів СПЗ

(Special Drawing Rights) — спеціальних прав запозичення, а поворотним моментом стала відмова США від вільного розміру доларів на золото для президентів. У березні 1973 р. було здійснено перехід до плаваючих валютних курсів, а в липні 1974 р. валютний паритет було замінено валютним кошиком СПЗ.

СПЗ було випущено в обіг з 1 січня 1970 р. згідно з рішенням МВФ. Спочатку за масштаб СПЗ було прийнято золотий вміст долара США (0,888671 г золота) і СПЗ була прирівняна до 1,20635 долара. З 1 липня 1974 р. після переходу до «плаваючих» курсів національних валют країн-членів МВФ було введено новий метод розрахунку вартості СПЗ — метод «стандартного кошика» через ринкову вартість валют 16 провідних країн-членів МВФ. Пізніше МВФ перейшов до визначення вартості СПЗ на основі середньозваженої величини ринкового курсу «валютного кошика» п'яти провідних валют світу, частка яких станом на 1 січня відповідного року становила (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Валютний кошик СПЗ (SDR)

| Назва валюти | 1981 | 1986 | 1991 | 1996 |
|-------------------|------|------|------|------|
| Долар США | 42 | 42 | 40 | 39 |
| Марка ФРН | 19 | 19 | 21 | 21 |
| Японська єна | 13 | 15 | 17 | 18 |
| Фунт стерлінгів | 13 | 12 | 11 | 11 |
| Французький франк | 13 | 12 | 11 | 11 |

Склад і частка окремих валют в «кошику» СПЗ переглядаються кожні п'ять років і відображають роль кожної з п'яти валют у світовій торгівлі і платежах, яка оцінюється за вартістю експорту товарів та послуг кожної з цих країн, а також за величиною активів в даній валюті, які використовувалися країнами-членами МВФ як резерви протягом попереднього 5-річного періоду.

СПЗ можуть використовуватись тільки в міждержавних розрахунках для покриття дефіцитів платіжних балансів та на деякі інші цілі через обмін національної валюти країн-учасниць угоди про СПЗ. Крім того, дані розрахункові засоби можуть бути використані для проведення розрахунків з міжнародними банками і країнами, що не є членами МВФ, на основі купівлі-продажу СПЗ.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Наприкінці 60-х років Бреттон-Вудська валютна система розпалася внаслідок її кризи.

Причини кризи Бреттон-Вудської валютної системи можна представити у виді ланцюжка взаємообумовлених факторів [7, 8]:

1. Нестійкість і протиріччя економіки. Початок валютної кризи в 1967 р. збігся з уповільненням економічного росту.

2. Посилення інфляції негативно впливало на світові ціни і конкурентноздатність фірм, заохочувало спекулятивні переміщення «гарячих» грошей. Різні темпи інфляції в різних країнах впливали на динаміку курсу валют, а зниження купівельної спроможності грошей створювало умови для «курскових перекосів».

3. Нестабільність платіжних балансів. Хронічний дефіцит балансів одних країн (особливо США, Великобританії) і активне сальдо інших (ФРН, Японія) підсилювали різкі коливання курсів валют відповідно вниз і вгору.

4. Невідповідність принципів Бреттон-Вудської системи співвідношенню сил, що змінилося, на світовій арені. Валютна система, заснована на міжнародному використанні підданих знеціненню національних валют — долара і почасти фунта стерлінгів, зайшла в суперечність з інтернаціоналізацією світового господарства. Це протиріччя Бреттон-Вудської системи підсилювалося в міру ослаблення економічних позицій США і Великобританії, що погашали дефіцит своїх платіжних балансів національними валютами, зловживаючи їх статусом резервних валют. У підсумку була підірвана стійкість резервних валют.

5. Активізація ринку «євродоларів». Оскільки США покривають дефіцит свого платіжного балансу національною валютою, частина доларів переміщається в іноземні банки, сприяючи розвитку ринку євродоларів. Цей колосальний ринок доларів «без батьківщини» зіграв двояку роль у розвитку кризи Бреттон-Вудської системи. Спочатку він підтримував позиції американської валюти, поглинаючи надлишок доларів, але в 70-х роках євродоларові операції, прискорюючи стихійний рух «гарячих» грошей між країнами, загострили валютну кризу. Надлишок доларів у виді лавини «гарячих» грошей періодично обрушувався то на одну, то на іншу країну, викликаючи валютні потрясіння і утечу від долара.

6. Дезорганізуюча роль транснаціональних корпорацій (ТНК) у валютній сфері: ТНК розташовують гігантськими короткостроковими активами в різних валютах, що більш ніж удвічі

перевищують валютні резерви центральних банків, вислизують від національного контролю й у погоні за прибутками беруть участь у валютній спекуляції, додаючи їй грандіозний розмах.

Після тривалого перехідного періоду, протягом якого країни могли випробувати різні моделі валютної системи, почала утворюватися нова МВС, для якої було характерно значне коливання обмінних курсів.

Ямайська система плаваючих валютних курсів

Устрій сучасної МВС було офіційно обговорено на конференції МВФ у Кінгстоні (Ямайка) у січні 1976 р.

Основні характеристики Ямайської валютної системи:

- система поліцентрична, тобто заснована не на одній, а на декількох ключових валютах;
- відмінно монетний паритет золота;
- основним засобом міжнародних розрахунків стала вільно конвертована валюта, а також СДР і резервні позиції в МВФ;
- не існує меж коливань валютних курсів. Курс валют формується під впливом попиту та пропозиції.
- центральні банки країн не зобов'язані втручатися в роботу валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти. Однак вони здійснюють валютні інтервенції для стабілізації курсів валют.
- країна сама вибирає режим валютного курсу, але їй заборонено виражати його через золото.
- МВФ спостерігає за політикою країн в області валютних курсів; країни-члени МВФ повинні уникати маніпулювання валютними курсами, що дозволяють перешкодити дійсній перебудові платіжних чи балансів одержувати однобічні переваги перед іншими країнами-членами МВФ.

По класифікації МВФ країна може вибрати наступні режими валютних курсів: фіксований, що плаває чи змішаний.

Фіксований валютний курс має цілий ряд різновидів:

1 — курс національної валюти фіксований стосовно однієї добровільно обраної валюти. Курс національної валюти автоматично змінюється в тих же пропорціях, що і базовий курс. Звичайно фіксують курси своїх валют стосовно долара США, англійському фунту стерлінгів, французькому франку країни, що розвиваються;

2 — курс національної валюти фіксується до СДР;

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

3 — «кошиковий» валютний курс. Курс національної валюти прив'язується до штучно сконструйованих валютних комбінацій. Звичайно в дані комбінації (чи кошика валют) входять валюти основних країн — торгових партнерів даної країни;

4 — курс, розрахований на основі ковзаючого паритету. Установлюється твердий курс стосовно базової валюти, але зв'язок між динамікою національного і базового курсу не автоматична, а розраховується по спеціально обговореній формулі, що враховує розходження (наприклад, у темпах росту цін).

У «вільному плаванні» знаходяться валюти США, Канади, Великобританії, Японії, Швейцарії і ряду інших країн. Однак часто центральні банки цих країн підтримують курси валют при їхніх різких коливаннях.

Саме тому говорять про «кероване», чи «брудне», плавання валютних курсів.

Змішане плавання також має ряд різновидів. По-перше, це групове плавання. Воно характерно для країн, що входять в ЄВС. Крім того, до цієї категорії валютних режимів належить режим спеціального курсу в країнах ОПЕК. Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Бахрейн і інші країни ОПЕК «прив'язали» курси своїх валют до ціни на нафту.

Функціонування Ямайської валютної системи суперечливо. Чекання, пов'язані з введенням плаваючих валютних курсів, здійснились лише частково. Однією з причин є розмаїтість можливих варіантів дій країн-учасниць, доступних їм у рамках цієї системи. Режими обмінних курсів у своєму чистому виді не практикуються протягом тривалого періоду.

Іншою причиною є збереження долларом США лідируючих позицій у Ямайській валютній системі. Пояснюється це рядом обставин:

- з часів Бреттон-Вудської валютної системи збереглися значні запаси долларів у приватних осіб і урядів в усьому світі;
- альтернативні до долара, визнані всіма резервні і транзакційні валюти будуть постійно в дефіциті доти, поки платіжні баланси країн, валюти яких можуть претендувати на цю роль (Німеччина, Швейцарія, Японія), мають стабільні активні сальдо;
- євродолларові ринки створюють долари незалежно від стану платіжного балансу США і тим самим сприяють постачанню світової валютної системи необхідним засобом для транзакцій.

Для Ямайської валютної системи характерно сильне коливання валютного курсу для долара США, що пояснюється суперечливою економічною політикою США у формі експансіоністської фінансової і рестриктивної грошової політики.

Це коливання долара стало причиною багатьох валютних криз.

На фоні численних проблем, зв'язаних з коливанням валютних курсів, особливий інтерес у світі викликає досвід функціонування зони стабільних валютних курсів у Європі, що дозволяє вхідним у це валютне угруповання країнам стійко розвиватися, незважаючи на проблеми, що виникають у світовій валютній системі.

У відповідь на нестабільність Ямайської валютної системи країни ЄС створили власну міжнародну (регіональну) валютну систему з метою стимулювання процесу економічної інтеграції.

Європейська валютна система

Європейська валютна система. Це організаційно економічна форма відносин країн ЄС у валютній сфері, міжнародна регіональна валютна система, підсистема Ямайської світової валютної системи. Створена у 1979 р. з метою стабілізації валютних курсів у регіоні, послаблення економічної залежності країн-учасниць від дестабілізуючого зовнішнього впливу (рис. 1.1).

Основні принципи Європейської валютної системи:

1. *Створення на базі європейської колективної валюти ЕКЮ (European Currency Unit).* Як і СПЗ, ЕКЮ — валюта записів. Курс її визначається методом валютного кошика. До складу його входили німецька марка, англійський фунт стерлінгів, французький франк, італійська ліра, голландський гульден, бельгійський франк, чеська крона, ірландський фунт, грецька драхма, люксембурзький франк.

2. *Використання золота як реальних резервних активів.* По-перше, емісія ЕКЮ частково забезпечена золотом; по-друге, з цією метою створено спільний золотий фонд за рахунок об'єднання 20% офіційних золотих резервів країн-членів ЄС; по-третє, країни ЄС орієнтуються на ринкову ціну золота для визначення внеску в золотий фонд і регулювання емісії й обсягу резервів в ЕКЮ.

3. *Встановлення режиму валютних курсів на спільному плаванні валют.* Відбувалося це у формі «європейської валютної змій» (або «змій в тунелі») у визначених межах взаємних коливань (від $\pm 1\%$ до $\pm 10\%$ від центрального курсу). По суті, це валютний коридор.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

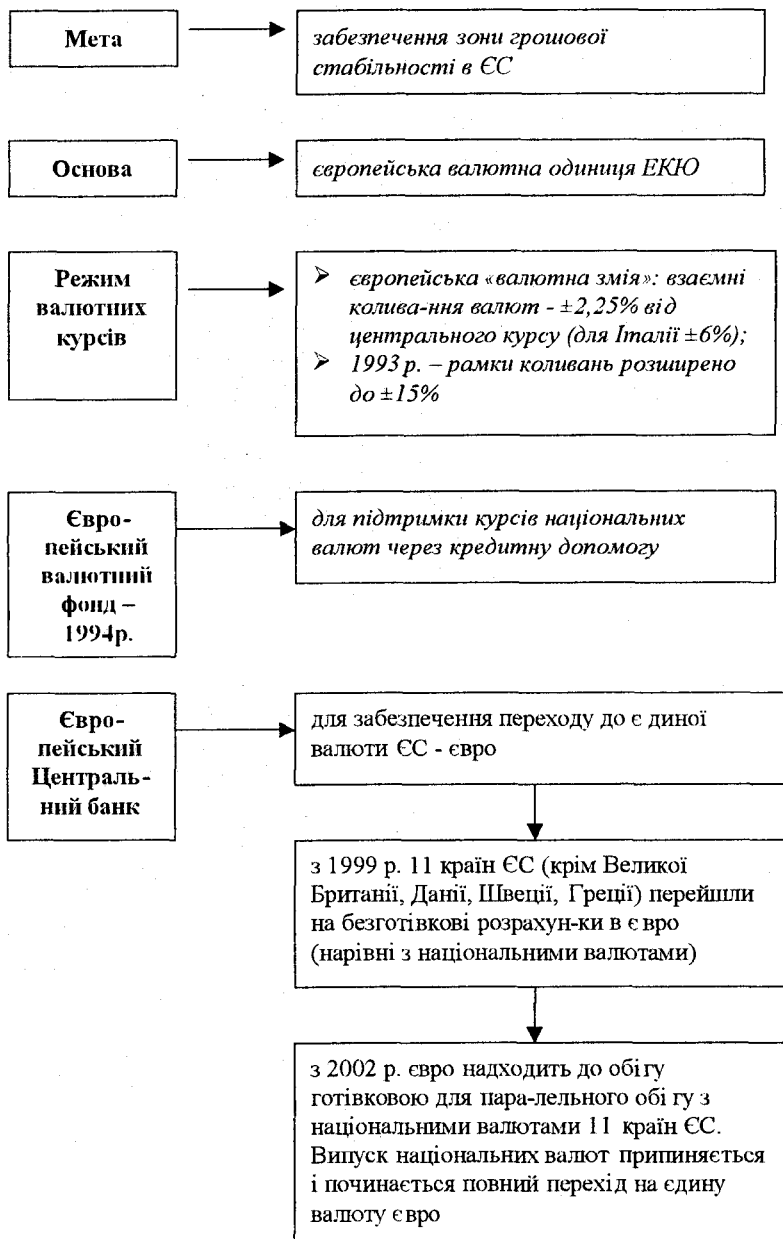


Рис. 1.1. Характеристика Європейської валютної системи

4. Здійснення міждержавного регіонального валютного регулювання. Основний засіб — надання центральним банком кредитів для покриття тимчасового дефіциту платіжних балансів і розрахунків, пов'язаних із валютною інтервенцією.

Головною стадією розвитку валютно-фінансової інтеграції країн ЄС став Європейський валютний союз (ЄВС), підготовка та створення якого відбувались поступово:

1969–1971 рр. — спеціальною комісією на чолі з Президентом Ради Міністрів Люксембургу П'єром Вернером розроблено «план Вернера», затверджений главами держав та урядів членів Європейського співтовариства у березні 1971 р. Мета плану — розробити програму створення економічного та валютного союзу в Європі.

1970–80-ті роки — після затвердження «плану Вернера» робота в напрямі європейської економічної інтеграції децю загальмувалася через дестабілізацію світових ринків, спричинену зростанням цін на нафту та скасуванням Бреттон-Вудської системи фіксованих курсів валют. Зусилля щодо економічної та валютної інтеграції спрямувалися переважно на створення і розвиток механізму обмеження взаємних коливань обмінних курсів країн-членів ЄС (Exchange Rate Mechanism).

1988 р. — група експертів під керівництвом Президента Європейської комісії Жана Делора розробила план створення Європейського валютного союзу (ЄВС), який отримав назву «звіт Делора» і містив три етапи. Після доопрацювання та уточнень звіт було схвалено главами держав та урядів у грудні 1991 р. у формі договору, названого Маастрихтським за назвою голландського міста Маастрихт, де відбулося його підписання. Згодом договір ратифікували парламенти європейських держав, і він став основним правовим документом сучасного процесу європейської економічної інтеграції, створення ЄВС та запровадження євро. Згідно з Маастрихтським договором процес створення ЄВС налічує три етапи.

Етап 1 — з 01.07.1990 р. по 31.12.1993 р. Лібералізація руху капіталу між країнами-членами ЄВС, запровадження механізмів тіснішої співпраці між центральними банками цих країн і початок реалізації урядами країн-членів, політики конвергенції (зближення) для досягнення спільних економічних цілей та забезпечення подальшого зближення рівнів і темпів економічного розвитку.

Етап 2 — з 01.01.1994 р. по 31.12.1998 р. Створення і функціонування Європейського монетарного інституту у Франкфурті-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

на-Майні як попередника Європейського центрального банку. Створення Європейського центрального банку (ЄЦБ) і підготування ним запровадження євро.

Керуюча структура ЄЦБ зафіксована в Статуті, що додається до Угоди про ЄВС. У ній виділяються три головних органи (рис. 1.2).

Керівна Рада ЄЦБ

Стаття 10.1 Статуту ЄСЦБ (ESCB): «у відповідності зі статтею 109а (1) даної Угоди, Керівна Рада повинна включати членів Ради Директорів ЄЦБ і голів національних центральних банків»

Рада Директорів ЄЦБ

Стаття 11.1 Статуту ЄРЦБ: «у відповідності зі статтею 109а (2) (а) даної Угоди, Рада Директорів повинна включати Президента, Віце-президента і чотирьох інших членів

Генеральна Рада ЄЦБ

Стаття 45.2 Статуту ЄРЦБ: «Генеральна Рада повинна включати Президента і Віце-президента ЄЦБ і голів національних центральних банків. Інші члени Ради Директорів можуть брати участь у ньому без права голосу.»

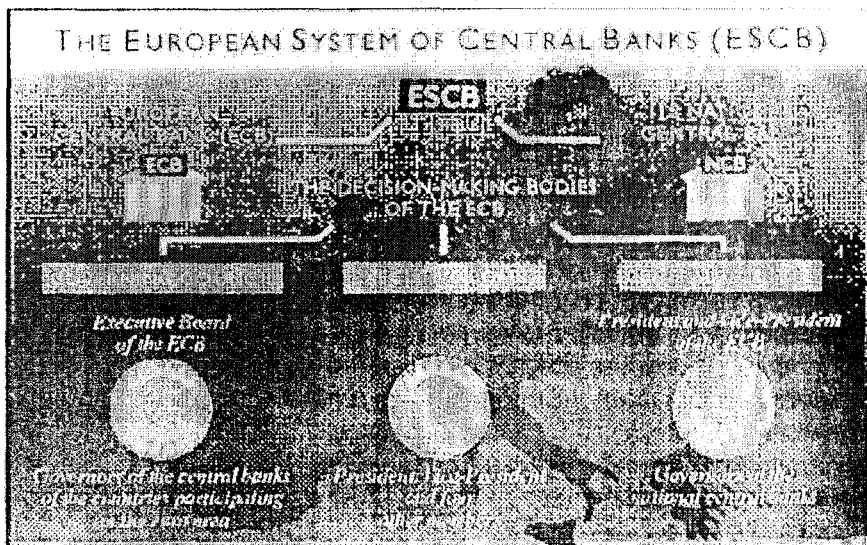


Рис. 1.2. Керівна структура ЄЦБ

Як видно, дії національних центральних банків країн-учасниць координуються Європейським Центральним Банком. Разом ці два інститути складають Європейську Систему Центральних Банків, ЄСЦБ.

9 червня 1998 року Генеральна Рада ЄЦБ затвердила відсотки участі держав-членів ЄС у капіталі ЄЦБ (табл. 1.3). Вони такі:

Таблиця 1.3

Доля держав у капіталі ЄЦБ – (%)

| | |
|---|----------|
| Banque Nationale de Belgique (Бельгія) | 2,8885% |
| Danmarks Nationalbank (Данія) | 1,6573 |
| Deutsche Bundesbank (Германія) | 24,4096 |
| Bank of Greece (Греція) | 2,0585 |
| Banco de Espasa (Іспанія) | 8,8300% |
| Bangu de France (Франція) | 16,8703% |
| Central Bank of Ireland (Ірландія) | 0,8384% |
| Banca d'Italia (Італія) | 14,9616% |
| Bangu centrale du Luxembourg (Люксембург) | 0,1469% |
| De Nederlandsche Bank (Нідерланди) | 4,2796% |
| Oesterreichische Nationalbank (Австрія) | 2,3663% |
| Banco de Portugal (Португалія) | 1,9250% |
| Suomen Pankki (Фінляндія) | 1,3991% |
| Sveriges Riksbank (Швеція) | 2,6580% |
| Bank of England (Великобританія) | 14,7109% |

Основною метою ЄСЦБ, визначеної в статті 2 Статуту ЄСЦБ, є збереження цінової стабільності на території Співтовариства. У статті 3 того ж Статуту визначені інші функції ЄСЦБ:

- визначати і здійснювати валютну політику Співтовариства;
- проводити обмінні операції з іноземними валютами;
- містити і керувати офіційними валютними резервами діючих держав-членів;
- сприяти нормальному функціонуванню платіжних систем, забезпечувати фінансову стабільність і стабільність роботи кредитних установ.

Завершення процесу надання центральним банкам країн-членів незалежного статусу та забезпечення їх подальшого тіснішо-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

го співробітництва. Активізація діяльності урядів, спрямованої на подальшу конвергенцію та забезпечення виконання критеріїв вступу до монетарного союзу.

Етап 3а — з 01.01.1999 р. по 31.12.2001 р. Введення у безготівковий обіг євро на основі постійних фіксованих курсових співвідношень між валютами країн-членів. Початок функціонування Європейського монетарного союзу. ЄЦБ перебирає на себе функції єдиного центрального банку та розпочинає реалізацію єдиною монетарної політики.

Етап 3б — з 01.01.2002 р. по 28.02.2002. Запровадження готівкового євро, яке стає єдиною валютою об'єднаної Європи, всі національні валюти країн-членів вилучаються з обігу та повністю обмінюються на євро.

Євро — єдина валюта об'єднаної Європи.

Отже, з 1 січня 2002 року євро став єдиним законним засобом платежу в 12 країнах Європейського валютного союзу, що становлять так звану євросону. Готівкове євро запроваджено в обіг шляхом безкоштовного обміну старих грошових знаків країн євросони на нові за фіксованими курсами обміну, встановленими 31 грудня 1998 року, напередодні введення євро у безготівковий обіг.

Нижче наведено курси конверсії національних валют країн ЄВС у євро:

| <i>Валюта</i> | <i>Кількість національної валюти за 1 євро</i> |
|------------------------|--|
| Бельгійський франк | 40,3399 |
| Німецька марка | 1,95583 |
| Іспанська песета | 166,386 |
| Французький франк | 6,55957 |
| Ірландський фунт | 0,787564 |
| Італійська ліра | 1936,27 |
| Люксембурзький франк | 40,3399 |
| Нідерландський гульден | 2,20371 |
| Австрійський шилінг | 13,7603 |
| Португальське ескудо | 200,482 |
| Фінська марка | 5,94573 |
| Грецька драхма | 340,750 |

Євро складається із 100 євроцентів. У обіг запроваджено грошові знаки євро таких номіналів:

Банкноти — 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 євро,

Монети — 1 та 2 євро,

1, 2, 5, 10, 20, 50 євроцентів.

Запровадження готівкового євро — останній етап надзвичайно складного і тривалого процесу створення єдиної грошової одиниці об'єднаної Європи для забезпечення її реальної валютної інтеграції.

Найважливішим наслідком запровадження євро повинно стати створення єдиного спільного економічного простору, в межах якого з'являться нові можливості для розвитку виробництва та зростання продуктивності праці через поглиблення конкуренції, розвиток співробітництва і кооперації.

1.3. Елементи валютної системи

Світова валютна система містить у собі ряд конструктивних елементів, серед яких можна назвати наступні: світовий грошовий товар і міжнародна ліквідність; валютний курс; валютні ринки; міжнародні валютно-фінансові організації; міждержавні домовленості.

Світовий грошовий товар і міжнародна ліквідність

Світовий грошовий товар приймається кожною країною як еквівалент її вивезеного багатства й обслуговує міжнародні відносини (економічні, політичні, культурні).

Першим міжнародним грошовим товаром виступало золото. Далі світовими грошима стали національні валюти ведучих світових держав (кредитні гроші). В даний час у цій якості також поширені композиційні, чи фідуціарні (засновані на довірі до емітента), гроші. До них відносяться міжнародні і регіональні платіжні одиниці

Валюта — це не новий вид грошей, а особливий спосіб їхнього функціонування, коли національні гроші опосередують міжнародні торгіві і кредитні відносини. Таким чином, гроші, використовувані в міжнародних економічних відносинах, стають валютою.

Розрізняють поняття «національна валюта» і «іноземна валюта».

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Під національною валютою розуміється встановлена законом грошова одиниця даної держави. Національна валюта — основа національної валютної системи. У міжнародних розрахунках звичайно використовується іноземна валюта — грошова одиниця інших країн. До іноземної валюти відносять іноземні банкноти і монети, а також вимоги, виражені в іноземних валютах у виді банківських вкладів, векселів і чеків. Іноземна валюта є об'єктом купівлі-продажу на валютному ринку, зберігається на рахунках у банках, але не є законним платіжним засобом на території даної держави (за винятком періодів сильної інфляції). Категорія «валюта» забезпечує зв'язок і взаємодію національного і світового господарства.

Крім того, важливим є поняття «резервна валюта», під якою розуміється іноземна валюта, у якій центральні банки інших держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків по зовнішньоторговельним операціях і іноземних інвестиціях. Резервна валюта служить базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн, широко використовується для проведення валютної інтервенції з метою регулювання курсу валют країн-учасниць світової валютної системи. До резервних валют, наприклад, відносять долар США, Японську єну, фунт стерлінгів.

Відповідно до критеріальних ознак традиційно валюту класифікують наступним чином (табл. 1.5):

Таблиця 1.5

Класифікація валют

| КРИТЕРІЇ | ВИДИ ВАЛЮТ |
|---|--|
| 1. По статусу валюти | Національна Іноземна Міжнародна Регіональна Євровалюта |
| 2. По відношенню до валютних запасів країни | Резервна Інші валюти |
| 3. По режиму використання | Вільно конвертована Частково конвертована (зовнішньо конвертована, внутрішньо конвертована) Неконвертована |

| | |
|---------------------------------------|--|
| 4. За видами валютних операцій | Валюта ціни контракту Валюта платежу Валюта кредиту Валюта клірингу Валюта векселя |
| 5. По відношенню до курсу інших валют | Сильна (тверда) Слаба (м'яка) |
| 6. По матеріально-речовинній формі | Готівкова Безготівкова |
| 7. По принципу побудови | «Кошикового» типу Звичайна |

Міжнародна валютна ліквідність (МВЛ) — здатність країни (чи групи країн) знецінювати своєчасне погашення своїх міжнародних зобов'язань прийнятними для кредитора платіжними засобами. З погляду всесвітнього господарства міжнародна валютна ліквідність означає сукупність джерел фінансування і кредитування світового платіжного обороту і залежить від забезпеченості світової валютної системи міжнародними резервними активами, необхідними для її нормального функціонування. МВЛ характеризує стан зовнішньої платоспроможності окремих чи країн регіонів (наприклад, Росії і нафтовидобувних країн). Основу зовнішньої ліквідності утворюють золотовалютні резерви держави.

Структура МВЛ містить у собі наступні компоненти:

- офіційні валютні резерви країн;
- офіційні золоті резерви;
- резервну позицію в МВФ (право країни-члена автоматично одержати безумовний кредит в іноземній валюті в межах 25% від її квоти в МВФ);
- рахунка в СПЗ і свро.

Показником МВЛ звичайно служить відношення офіційних золото-валютних резервів до суми річного товарного імпорту. Цінність цього показника обмежена, тому що він не враховує всі майбутні платежі, зокрема, по послугах, некомерційним, а також фінансовим операціям, зв'язаним з міжнародним рухом капіталів і кредитів.

Міжнародна ліквідність виконує три функції, будучи засобом утворення ліквідних резервів, засобом міжнародних платежів

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

(в основному для покриття дефіциту платіжного балансу) і засобом валютної інтервенції.

Основну частину МВЛ складають офіційне золотовалютні резерви, тобто запаси золота й іноземної валюти центрального банку і фінансових органів країни.

До резервів відносяться запаси золота в стандартних злитках, а також високоліквідні іноземні активи у вільно конвертованій валюті (валютні резерви). Крім того, у золотовалютні резерви можуть бути включені дорогоцінні метали (платина і срібло).

При визначенні деномінації резервів центральні банки керуються наступним правилом: необхідно розміщати валютні ресурси у валюту, що є резервною по відношенню до національної. Німеччина, наприклад, вибирає в якості резервних грошей долар США. Зі своєї сторони, США розглядають як гроші більш високого порядку золото, тому валютна частина резервів США менше золотої.

Ліквідні позиції країни-боржника характеризуються відношенням золотовалютних резервів країни до боргу.

Власні резерви утворюють безумовну ліквідність. Нею центральні банки розпоряджаються без обмежень. Позикові ж ресурси складають умовну ліквідність. До їхнього числа відносяться кредити іноземних центральних і часток банків, а також МВФ. Використання позикових ресурсів зв'язано з виконанням визначених вимог кредитора.

Валютний курс

Розвиток зовнішньоекономічних відносин вимагає особливо го інструмента, за допомогою якого суб'єкти, що діють на міжнародному ринку, могли б підтримувати між собою тісні фінансові взаємозв'язки. Таким інструментом виступають банківські операції по обміну іноземної валюти. Найважливішим елементом у системі банківських операцій з іноземною валютою є обмінний валютний курс, тому що розвиток МЕВ вимагає виміру вартісного співвідношення валют різних країн.

Валютний курс необхідний для:

- взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, послугами, при русі капіталів і кредитів. Експортер обмінює виручену іноземну валюту на національну, тому що валюти інших країн не можуть звертатися в якості законного купівельного і платіжного засобу на території даної держави. Імпортер обмінює національну

- валюту на іноземну для оплати товарів, куплених за рубежем. Боржник здобуває іноземну валюту за національну для погашення заборгованості і виплати відсотків по зовнішніх позиках;
- порівняння цін світових і національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених у національних чи іноземних валютах;
 - періодичної переоцінки рахунків в іноземній валюті фірм і банків.

Валютний курс — це обмінне співвідношення між двома валютами, наприклад 100 ієн за 1 долар США чи 16 карбованців РФ за 1 долар США.

Гіпотетично існують п'ять систем валютних курсів [7, 9]:

- вільне («чисте») плавання;
- кероване плавання;
- фіксовані курси;
- цільові зони;
- гібридна система валютних курсів.

Так, у системі вільного плавання валютний курс формується під впливом ринкового попиту та пропозиції: Валютний форексний ринок при цьому найбільш наближений до моделі зробленого ринку: кількість учасників як на стороні попиту, так і на стороні пропозиції величезна, будь-яка інформація передається в системі миттєво і доступна всім учасникам ринку, що спотворює роль центральних банків незначна і непостійна.

У системі керованого плавання, крім попиту та пропозиції, на величину валютного курсу впливають центральні банки країн, а також різні тимчасові ринкові перекручування.

Прикладом системи фіксованих курсів є Бреттон-Вудська валютна система 1944–1971 рр.

Система цільових зон розвиває ідею фіксованих валютних курсів. До цього типу можна віднести режим функціонування курсів валют країн-учасниць Європейської валютної системи.

Нарешті, прикладом гібридної системи валютних курсів є сучасна валютна система, у якій існують країни, що здійснюють вільне плавання валютного курсу, маються зони стабільності і т.п. Докладне перерахування режимів курсів валют різних країн, що діють у даний час, можна знайти, наприклад, у виданнях МВФ.

Безліч валютних курсів можна класифікувати по різним ознакам (табл. 1.6).

| <i>КРИТЕРІЙ</i> | <i>ВИДИ ВАЛЮТНОГО КУРСУ</i> |
|--|---|
| 1. Спосіб фіксації | Плаваючий Фіксований Змішаний |
| 2. Спосіб розрахунку | Паритетний Фактичний |
| 3. Вид угод | Термінових угод Спот-угод Своп-угод |
| 4. Спосіб установлення | Офіційний Неофіційний |
| 5. Відношення до паритету купівельної спроможності валют | Завищений Занижений Паритетний |
| 6. Відношення до учасників угоди | Курс покупки Курс продажу Середній курс |
| 7. По обліку інфляції | Реальний Номінальний |
| 8. По способу продажу | Курс наявного продажу Курс безготівкового продажу Оптовий курс обміну валют Банкнотний |

Одним з найбільш важливих понять, використовуваних на валютному ринку, є поняття реального і номінального валютного курсу.

Реальний валютний курс можна визначити як відношення цін товарів двох країн, узятих у відповідній валюті.

Номінальний валютний курс показує обмінний курс валют, що діє в даний момент часу на валютному ринку країни.

Валютний курс, що підтримує постійний паритет купівельної сили — це такий номінальний валютний курс, при якому реальний валютний курс незмінний.

Крім реального валютного курсу, розрахованого на базі відносини цін, можна використовувати цей же показник, але з іншою базою. Наприклад, прийнявши за неї відношення вартості робочої сили в двох країнах.

Курс національної валюти може змінюватися неоднаково стосовно різних валют у часі. Так, стосовно сильних валют він може падати, а стосовно слабких — підніматися. Саме тому для визначення динаміки курсу валюти в цілому розраховують індекс валютного курсу. При його численні кожна валюта одержує свою вагу в залежності від частки зовнішньоекономічних угод даної, що країни приходяться, на неї. Сума усіх ваг складає одиницю (100%). Курси валют збільшуються на їхню вагу, далі сумуються всі отримані величини і береться їхнє середнє значення.

У сучасних умовах валютний курс формується, як і будь-яка ринкова ціна, під впливом *попиту* та *пропозиції*. Зрівноважування останніх на валютному ринку приводить до встановлення рівноважного рівня ринкового курсу валюти. Це так називане «фундаментальна рівновага».

Розмір попиту на іноземну валюту визначається потребами країни в імпорті товарів і послуг, витратами туристів даної країни, що виїжджають в іноземні держави, попитом на іноземні фінансові активи і попитом на іноземну валюту в зв'язку з намірами резидентів здійснювати інвестиційні проекти за рубежом.

Чим вище курс іноземної валюти, тим менше попит на неї; чим нижче курс іноземної валюти, тим більше попит на неї.

Розмір пропозиції іноземної валюти визначається попитом резидентів іноземної держави на валюту даної держави, попитом іноземних туристів на послуги в даній державі, попитом іноземних інвесторів на активи, виражені в національній валюті даної держави, і попитом на національну валюту в зв'язку з намірами нерезидентів здійснювати інвестиційні проекти в даній державі.

Так, чим вище курс іноземної валюти стосовно вітчизняного, тим менша кількість національних суб'єктів валютного ринку готового запропонувати вітчизняну в обмін на іноземну і навпаки, чим нижче курс національної валюти стосовно іноземного, тим більша кількість суб'єктів національного ринку готового придбати іноземну валюту.

Як будь-яка ціна, валютний курс відхиляється від вартісної основи — купівельної спроможності валют — під впливом попиту та пропозиції валюти. Співвідношення такого попиту та пропозиції залежить від ряду факторів, Багатофакторність валютного курсу відбиває його зв'язок з іншими економічними категоріями — вартістю, ціною, грошима, відсотком, платіжним ба-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

лансом і т.д. Причому відбувається складне їхнє переплетення і висування в якості вирішальних то одних, то інших факторів.

Фактори, що впливають на величину валютного курсу, підрозділяються на структурні-діючі в довгостроковому періоді і кон'юнктурні-викликаючі короткострокове коливання валютного курсу та пов'язані із коливаннями ділової активності в країні, політичної ситуації, чутками і прогнозами (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Класифікація факторів впливу на розмір валютного курсу

| Структурні чинники | Кон'юнктурні чинники |
|---|---|
| конкурентоспроможність товарів країни на світовому ринку і її зміни | діяльність валютних ринків |
| стан платіжного балансу країни | спекулятивні валютні операції |
| купівельна спроможність грошових одиниць і темпи інфляції | кризи, війни, стихійні лиха |
| різниця %-х ставок у різних країнах | прогнози |
| державне регулювання валютного курсу | циклічність ділової активності в країні |
| ступінь відкритості економіки | |

У банківській практиці прийняте таке позначення курсів валют: одна валюта/інша валюта.

Наприклад, курс долара США до української гривні позначається USD/UAN.

У даному позначенні ліворуч ставлять базу котирування (базова валюта — що вимірюють), а праворуч — валюту котирування (котирувальна валюта — чим вимірюють);

Наприклад, курс $USD/UAN = 5,3236$ визначає кількість котирувальної валюти за одиницю базової валюти (у даному разі 5,3236 українських гривень за один американський долар).

USD



база

котирування

UAN



валюта

котирування

=

5,3236



курс

Валютний курс як базове співвідношення цін двох валют може встановлюватися законодавчо або визначатися в процесі їх взаємного котирування.

Котирування валют (від французького coter — розмічати, нумерувати) — встановлення валютного курсу на основі ринкових механізмів.

Кількісне значення валютного курсу розраховується (котирується), як правило, з точністю до 1/10 000, тобто визначається до 4-го знака після коми.

Котирування курсів валют буває прямим та непрямим. *Пряме котирування* визначає кількість національної валюти за одиницю іноземної. Як правило, валюти порівнюють з американським долларом: кількість національної валюти за один доллар США (тут доллар є базою котирування, а інша валюта — котирувальною). У вигляді прямого котирування офіційно визначаються курси більшості валют світу.

Непряме (зворотне) котирування визначає кількість іноземної валюти, що виражається в одиницях національної валюти (доллар є валютою котирування, а інша валюта — базою котирування). Як правило, це менш поширений вид встановлення валютного курсу.

Так, за прямого котирування курс долара до гривні виглядатиме як $USD/UAH = 5,3236$, а за непрямого котирування $USD/UAH = 5,3236 = 0,1878$.

Оскільки основна частина міжнародних розрахунків здійснюється в доларах, для полегшення визначення курсів національні валюти у більшості країн котируються не одна до одної, а до долара США і через нього — до інших валют світу, тобто використовується крос-курс.

Крос-курс — співвідношення між двома валютами (жодна з яких не є долларом США), що визначається на підставі курсів цих валют щодо третьої, як правило, — долара США.

Наприклад, $1 USD = 5,3236 UAH$

$1 EUR = 4,4628 UAH$

Тоді: $1 USD = \frac{5,3236}{4,4628} = 1,1929 EUR$

Отже, крос-курс долара до євро становить 1,1929. Котирування вважається повним, коли воно враховує курс покупця та курс продавця, за якими той, хто здійснює таке котирування, купує або продас відповідну іноземну валюту.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

На валютних ринках банки котирують обмінні курси з позначенням двох рівнів — bid та offer. У газетах, в пунктах обміну або на моніторі інформаційного агентства «Рейтера», практикуються такі позначення котирування курсів:

| | Bid | Offer |
|-----------|--------|--------|
| USD/UAH = | 5,3230 | 5,3242 |

Bid — курс купівлі. За цим курсом банк купує базову валюту, в нашому випадку USD — долари США, продає валюту котирування, тобто гривні.

Offer — курс продаж. За цим курсом банк продає базову валюту — долари, купує валюту котирування — гривні.

Наприклад, клієнт має на валютному рахунку українські гривні, але за умовами угоди повинен заплатити долари за обладнання, яке він має намір купити. Виставляючи банку платіжне доручення в доларах проти свого рахунку в гривнях, він фактично доручає здійснити йому конверсію гривень у долари, необхідні для купівлі обладнання. Банк виконує конверсію з котирування *offer*, купуючи у клієнта гривні (шляхом списання їх з рахунка клієнта) та продаючи йому долари (зараховуючи на рахунок клієнта і здійснюючи платіж).

У визначенні дій, які необхідно здійснити з базовою валютою за курсом bid або offer, важливе значення має те, хто кому котирує валютний курс. Як правило, комерційні банки котирують курс своїм клієнтам — компаніям, фізичним особам, але на міжбанківському ринку котирують курс один одному. Наведене вище визначення стосується банку. Який котирує (називає) курс у відповідь на запит контрагента. У будь-якому випадку. Незалежно від обставин, якщо банк повинен купити якусь кількість іноземної валюти в одного клієнта. А потім перепродати її іншому, то від другого клієнта йому потрібно одержати більшу суму (в національній валюті), ніж довелося заплатити першому. Тому в практичній діяльності банки змушені керуватися таким правилом обмінних курсів валют: купівля за низьким і продаж за високим курсом.

Різниця між курсами bid і offer створює маржу, яка використовується для покриття видатків того, хто здійснює котирування, а також для отримання прибутків і певною мірою для страхування валютних ризиків. У відсотках маржа розраховується так:

$$\frac{\text{Offer} - \text{Bid}}{\text{Offer}} \times 100\% = \text{Маржа}$$

Конкурентна боротьба між банками змушує її скорочувати розмір маржі до 0,05% іноді й більше, але за кризових ситуацій вона зростає у 2–3, а іноді в 10 разів.

На більшості валютних ринків використовується процедура котирування у формі фіксингів.

Фіксинг — процедура котирування, при якій визначається та реєструється міжбанківський курс валют шляхом послідовного зіставлення попиту та пропозиції з кожної валюти.

За цими даними визначають курси bid і offer або середній між ними курс, які й фіксуються як офіційні.

На коливання валютних курсів впливає багато чинників. Всі вони пов'язані з попитом та пропозицією — перевищенням попиту над пропозицією та навпаки. Валютні курси коливаються постійно, маючи можливість реагувати на попит й пропозицію на валютних ринках.

Наприклад, якщо попит на купівлю доларів США і продаж євро перевищує урівноважуючий його попит на купівлю євро і продаж доларів США, то євро коштуватиме дешевше, ніж долар. У цьому випадку йдеться про попит клієнтів, а не дилерів, оскільки коли клієнт купує, дилер продає.

Дилер (англ. dealer — торговець, агент) — співробітник банку, уповноважений здійснювати операції купівлі-продажу з іноземною валютою.

Загалом валютний ринок не може бути статичним — це суперечить його суті, тому що у такому разі валютні операції не приносять прибутку. Ця обставина дуже важлива, бо спричиняє штучні коливання курсів валют, коли дилери самостійно, без будь-яких зовнішніх причин форсують тиск на конкретні валюти, що, у свою чергу, «розкачує» ринок, надаючи можливість отримати прибуток на підвищенні або зниженні курсів.

Основним наслідком коливання валютних курсів є ризик для експортера чи імпортера, який полягає в тому, що вартість іноземної валюти, яку вони використовують у своїх розрахунках, відрізняться від тієї, на яку вони розраховували.

Експортери, які виставляють іноземним покупцям рахунок-фактуру в іноземній валюті, можуть виявити, що до того часу, коли потрібно буде обміняти валюту, яку вони виручили, на вітчизняну, курс іноземної валюти знизиться, і вони отримають менше

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

місцевих грошей, ніж планувалося. В подібній ситуації можуть опинитися й імпортери.

Припустимо, що певний імпортер уклав угоду на поставку товару і для сплати за нього отримав комерційний кредит. На момент оплати угоди обмінний курс валюти платежу підвищився й імпортеру доведеться витратити на купівлю іноземної валюти більше національної валюти, ніж передбачалося при укладанні торговельної угоди. За сприятливої зміни обмінного курсу відповідної валюти як імпортер, так і експортер змогли б отримати додатковий прибуток. Отже, зазнаючи експозиції валютного ризику (тобто покладаючись на випадок щодо обмінного курсу іноземної валюти), імпортери та експортери можуть мати як додаткові прибутки, так і непередбачені збитки.

Як імпортери, так і експортери прагнуть мінімізувати свою експозицію до іноземної валюти або зовсім її уникнути. Вони хочуть точно знати, скільки їм доведеться заплатити чи отримати у своїй валюті, а не брати участі в азартній грі на змінах обмінних курсів. Є різні способи зменшення чи уникнення експозиції до іноземної валюти, які здійснюються за допомогою банків.

Як і торговці, що опинилися в експозиції до будь-якої валюти, валютного ризику зазнають і банки, якщо актив з цієї валюти перевищує пасив (чи навпаки). Ризик зазнати збитків через експозицію для банків дуже великий, оскільки вони мають справу із значними сумами грошей.

Для банків особливо важливим є контроль експозиції. Обороти можуть бути досить великими, але при цьому маржа (різниця між ціною продавця і ціною покупця) дилерів незначна, а обмінні курси можуть значно змінюватися навіть за кілька секунд. Для захисту своєї маржі від коливань курсів банки намагаються компенсувати одну угоду (скажімо, на купівлю валюти) іншою (угодою на продаж цієї валюти), яка може бути укладена через декілька секунд після першої.

Наприкінці кожного робочого дня дилери повинні прагнути збалансувати активи і пасиви з кожної валюти. Для цього необхідно домогтися узгодження купівлі й продажу, наданих і отриманих позичок з кожної валюти, і таким чином зберігати свою позицію «рівноважною» *закритою*, коли вимоги тотожні зобов'язанням.

Для вирішення цього завдання між банками укладається багато вторинних угод, і деякі банки спеціалізуються на цьому вторинному бізнесі.

Проте мати закриту валютну позицію не завжди можливо та раціонально. Наприклад, якщо очікується різке падіння курсу будь-якої валюти, банку слід конвертувати її в надійнішу. При здійсненні операцій купівлі однієї валюти за іншу з'являється розбіжність вимог банку і обов'язків за цими валютами. Така валютна позиція називається *відкритою*. При відкритій позиції у банку виникає або ризик втрат, або можливість отримання додаткового прибутку при зміні валютних курсів. У таких випадках банк «здобуває позицію» за будь-якою валютою:

– «довга» позиція у валюті *A* означає, що банк купив зайву кількість валюти, тобто його актив перевищує пасив у цій валюті;

– «коротка» позиція у валюті *B* означає, що банк продав зайву кількість валюти, тобто його пасив перевищує актив у цій валюті.

Незалежно від того, в довгій чи короткій позиції перебуває банк, він підлягає експозиції до цієї валюти і буде вимушений розраховувати на спекулятивний прибуток або збиток внаслідок змін обмінного курсу. Якщо банк зайняв таку позицію спеціально, то він спекулюватиме на зміні курсу даної валюти.

Однак, як зазначалося вище, хоча протягом робочого дня банк на короткий час може займати певну позицію щодо валюти, він, як правило, «зрівнює» її перед завершенням операцій наприкінці дня. В результаті він не матиме будь-якої експозиції до іноземної валюти і не спекулюватиме на ній.

Валютні ринки

Світовий валютний (форексний) ринок вклучає окремі ринки, локалізовані в різних регіонах світу, центрах міжнародної торгівлі і валютно-фінансових операцій. На валютному ринку здійснюється широке коло операцій, зв'язаних із зовнішньоторговельними розрахунками, міграцією капіталу, туризмом, а також зі страхуванням валютних ризиків і проведенням інтервенційних заходів.

З одного боку, валютний ринок — це особливий інституціональний механізм, опосередковуючий відносини по купівлі-продажу іноземної валюти між банками, брокерами й іншими фінан-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

совими інститутами. З іншого боку, валютний ринок обслуговує відносини між банками і клієнтами (як корпоративними, так і урядовими й індивідуальними). Таким чином, учасниками валютного ринку є комерційні і центральні банки, урядові одиниці, брокерські організації, фінансові інститути, промислово-торгові фірми і фізичні особи, що оперують з валютою.

Максимальна вага в операціях з валютою належить великим транснаціональним банкам, що широко застосовують сучасні телекомунікації. Саме тому валютні ринки називають системою електронних, телефонних і інших контактів між банками, зв'язаних зі здійсненням операцій в іноземній валюті.

Під міжнародним валютним ринком мається на увазі ланцюг тісно зв'язаних між собою системою кабельних і супутникових комунікацій регіональних валютних ринків. Між ними існує перелив засобів у залежності від поточної інформації і прогнозів ведучих учасників ринку щодо можливого положення окремих валют.

Виділяються такі найбільші регіональні валютні ринки, як Європейський (у Лондоні, Франкфурті, Парижі, Цюріху), Американський (у Нью-Йорку, Чикаго, Лос-Анджелесі, Монреалі) і Азіатський (у Токіо, Гонконгу, Сінгапурі, Бахрейн). Річний обсяг угод на цих валютних ринках складає понад 250 трлн. долари. На цих ринках котируються ведучі валюти світу. Так як окремі регіональні валютні ринки знаходяться в різних годинних поясах, міжнародний валютний ринок працює цілодобово.

Євроринки набули світового масштабу. На них задіяні найбільші міжнародні банки, фінансові центри та всі конвертовані валюти. На цих ринках здійснюються операції з різноманітними фінансовими інструментами у валютах, відмінних від валюти країни, в якій розміщуються банки, що здійснюють ці операції. Такі ринки народжені не урядовими рішеннями, а потребами інвесторів і користувачів інвестицій. Їх операції не є об'єктом державного валютного та податкового регулювання даної країни.

З'явившись на світ у Європі у 50-х роках ХХ ст. надалі євроринки завоювали весь світ. Лондон, Люксембург, Париж, Брюссель і Цюрих були колицями євровалют. До них швидко приєднались азійські фінансові центри — Сінгапур і Гонконг, центри — офшор Нассау та Кайманових островів. З початку 80-х років Нью-Йорк став центром євроринків із створенням «вільних» створенням вільних зон міжнародних банківських послуг.

Наприкінці 1986 року було створено міжнародних фінансовий ринок у Токіо.

Сучасний прогрес у галузі комунікації значною мірою делегалізував операції євrorинку. Тільки бухгалтерський облік, фіксує проведення операцій конкретним учасником євrorинку, дає змогу локалізувати їх у момент здійснення. Банки мають змогу виконувати арбітражні валютні операції саме завдяки бухгалтерським записам.

До *єврогрошей (євровалюти)* належать кошти, які банк:

- отримує у вигляді депозитів у валюті, відмінній від валюти країни, в якій розміщується неп банк;
- позичає своїм клієнтам у валюті, відмінній від валюти країни, де розміщується цей банк.

Мова йде лише про конвертовані валюти та міжнародні розрахункові грошові одиниці (наприклад СПЗ або, до недавнього часу, екію).

Комерційні банки, які реєструють у своєму балансі подібні операції, є *євробанками*. Будь-яка банківська установа може відігравати роль євробанкіра у тій частині своїх операцій з валютою, в якій ця установа здійснює відповідні операції на території, розташованій за межами країни походження даної валюти.

Євrorинок— це світовий фінансовий ринок, на якому операції з різноманітними фінансовими інструментами здійснюються у євровалютах. Цей ринок включає декілька секторів, а саме:

- єврогрошовий ринок, тобто власне ринок євровалют, де представлені короткострокові (до одного року) міжбанківські депозити;
- ринок банківських єврокредитів, тобто середньострокових (на 2–10 років) кредитів, які оформлюються кредитними угодами;
- ринок капіталів, який на сучасному етапі представлений в основному ринком єврооблігацій, але існуючі, також євроакції, євровекселі та ін.

Ринок євровалют і ринок єврооблігацій дуже залежні один від одного.

На євrorинку банківських кредитів надаються середньо- та довгострокові кредити зі змінною (плаваючою) ставкою, так звані *ролловерні (ролл-оверні)*, або *відновлювальні (револьверні)* кредити. За цими кредитами кожні три або шість місяців відсоткові ставки переглядаються залежно від *базової ставки*. Базовою став-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

кою, що використовується в єврокредитах, є середні ставки, за якими першокласні банки надають позики у євровалютах іншим першокласним банкам шляхом розміщення в них депозитів [*]. До базових належать ставки ЛІБОР (London Interbank Offered Rate), ПІБОР (Paris Interbank Offered Rate), СІБОР (Singapur Interbank Offered Rate) та ін. Ставка, що реально сплачується позичальником, розраховується додаванням до базової ставки маржі за ризик і комісійних за надання позики (тобто спереду). Ці єврокредити найчастіше надаються в межах банківських синдикатів та пулів на термін 2–10 років у розмірі від 20–30 млрд. доларів.

Євровалюти — це іноземні валюти, в яких банки здійснюють безготівкові операції між межами країн-емітентів цих валют. Порівняно з національними валютними ринками характерними рисами ринку євровалют є:

- великі розміри та відсутність чітких кордонів. Ринок євровалют охоплює приблизно 500 провідних банків, розташованих у фінансових центрах різних континентів;
- інституційна особливість ринку — виділення категорії євробанків і міжнародних банківських консорціумів;
- універсальність ринку. На ньому здійснюються конверсії депозитні, кредитні та інші валютні операції;
- існування специфічних відсоткових ставок, відносно самостійних щодо національних ставок. Складовими ставками євrorинку є *постійний елемент* — надбавка «спред» (премія за банківські послуги) та *змінний елемент* — ставки ЛІБОР, ПІБОР, СІБОР та ін.;
- спрощена процедура здійснення угод (вони можуть укладатися по телефону, факсу, електронній пошті з обміном у той же день підтвердженням; не вимагається забезпечення, гарантією авторитет банку);
- відсутність державного контролю за діяльністю євrorинку;
- більша прибутковість операцій у євровалютах, ніж у національних валютах; ставки по євродепозитах вищі, а по єврокредитах — нижчі, оскільки відсутня система обов'язкового резервування коштів для євродепозитів і не стягуються податки на відсотки, отримані банками за наданими єврокредитами.

* Н.С. Рязанова. Міжнародні фінанси: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни — К.: КНЕУ, 2001. — 119 с.

Однією із складових світового фінансового ринку є *ринок капіталів*, на якому формуються попит і пропозиція на середньострокові та довгострокові фінансові активи. На ринку капіталів обертуються цінні папери (акції, облігації, похідні цінні папери (деривативи), векселі, депозитарні розписки) терміном більше одного року.

До світового ринку капіталів належать, зокрема, ринок єврооблігацій, ринок євроакцій, ринок єровекселів та євrorинки інших фінансових інструментів, які обертуються більше одного року. Ринок єровекселів почав формуватися 1981 року з появою коротко- та довгострокових єровекселів.

На світовому ринку облігації обертуються два види цінних паперів: іноземні облігації та єврооблігації. Основна відмінність між ними у тому, що перші продаються на певній біржі, тоді як другі не обов'язково котируються у певному географічному місці. На сучасному етапі емісія єврооблігацій значно перевищує емісію іноземних облігацій.

Іноземні облігації — це цінні папери, випущені нерезидентом національному фінансовому центрі в національній валюті. Їх емісія регламентується законодавством по цінних паперах країни-емітента, але на практиці їх обіг значною мірою відповідає принципам євrorинків.

Залежно від країни емісії іноземні облігації можуть мати спеціальні назви: *Yankee Bonds* — у США, *Samourai Bonds* — в Японії, *Bulldog Bonds* — у Великобританії, *Chocolate Bonds* — у Швейцарії.

Єврооблігації є борговими зобов'язаннями, що випускаються позичальником для отримання довгострокової позики на євrorинку. Як правило, такі облігації розміщуються одночасно на фінансових ринках декількох країн. Валюта єврооблігаційної позики для кредиторів є іноземною, хоча для окремих кредиторів може бути й національною. Гарантійне розміщення єврооблігацій емісійним синдикатом.

Єврооблігації мають, декілька різновидів:

- звичайні облігації з фіксованою відсотковою ставкою на весь період позики;
- облігації з плаваючою відсотковою ставкою (використовується у період різких коливань відсоткових ставок);
- облігації, що конвертуються в акції: цей вид облігацій приносить їх власнику дохід менший, ніж попередні два види, але через певний термін власник облігацій має право обміняти їх на

акції компанії-позичальника;

- *облігації з нульовим купоном*, відсотки по яких враховуються при встановленні емісійного курсу; за певних умов такі облігації надають їх власникам додаткові пільги;
- *облігації, що поєднують риси наведених вище видів облігацій.*

Ринок євроакцій з'явився 1983 року. На ньому обертаються акції, які можуть котируватись як на своєму національному ринку, так і (у певних випадках) на інших ринках, куди вони були допущені. Підприємство може розмістити на євrorинку весь випуск своїх акцій або його частину.

Ринок євроакцій відрізняється від національних ринків акцій та іноземних ринків акцій. В останньому акції емітуються та котируються в конкретному іноземному фінансовому центрі.

Євроакції продаються на євrorинку і котируються у якому-небудь фінансовому центрі офшор (переважно у Лондоні, меншою мірою — у Люксембурзі та Сінгапурі); вони реалізуються міжнародними банківськими синдикатами і, як правило, купуються за євровалюти.

На ринках золота регулярно здійснюються операції купівлі-продажу золота для його промислового споживання, придбання необхідної іноземної валюти та спекуляції.

Золото продається у вигляді злитків, монет, медалей, листків, пластинок, проволочки та золотих сертифікатів. *Золотий сертифікат* є свідоцтвом про депонування золота у банку, яке підлягає обов'язковому обміну на позначену в ньому кількість золота або грошовий еквівалент золота за ринковою ціною.

Зазвичай ринки золота організаційно представлені консорціумом банків, уповноважених здійснювати операції з металом. Виступаючи посередниками між покупцями та продавцями, за взаємною домовленістю вони фіксують середньоринковий рівень ціни золота (щоденно, а іноді декілька разів на день). На сучасному етапі перше місце за обсягом оборотів посідають ринки золота Лондона та Цюриха.

Продаж золота здійснюється також шляхом публічного продажу на золотих аукціонах.

Міжнародні валютно-фінансові організації

Основним наднаціональним валютно-фінансовим інститутом, що забезпечує стабільність світової валютної системи, є

Міжнародний валютний фонд (МВФ). У його задачу входить протидія валютним обмеженням, створення багатонаціональної системи платежів по валютних операціях й т.д.

Крім того, до міжнародних валютно-фінансових організацій відноситься ряд міжнародних інститутів, інвестиційно-кредитна діяльність яких носить одночасно й валютний характер. Серед них можна назвати Міжнародний банк реконструкції й розвитку. Банк міжнародних розрахунків у Базелі, Європейський інвестиційний банк і ін. В Європі важливу роль у забезпеченні функціонування валютної системи відіграє Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР).

ЄБРР було створено у 1991 р. З метою надання фінансової допомоги країнам Центральної та Східної Європи і Співдружності незалежних держав.

Його діяльність спрямована на сприяння переходу цих країн до відкритої економіки, орієнтованої на ринок, а також розвитку приватної і підприємницької ініціативи. Сприяючи ринковим перетворенням, Банк здійснює пряме фінансування діяльності приватного сектора, структурної перебудови та приватизації, а також фінансування інфраструктури, що підтримує таку діяльність. Його капіталовкладення допомагають також будівництву та зміцненню організаційних структур.

Порівняно з іншими міжнародними фінансовими установами найголовнішою перевагою Банку, окрім регіональної спрямованості, є те, що він може діяти як у державному, так і в приватному секторах і має у своєму розпорядженні дуже широкий набір гнучких інструментів фінансування.

Безпосередньо ЄБРР прагне сприяти розвитку приватного сектора в економіці цих країн шляхом інвестиційних операцій і залучення іноземного та вітчизняного капіталу.

На сьогодні Банк здійснює фінансування конкретних комерційних проектів у 26 країнах, що перебувають на різних етапах переходу до ринку.

Кожна країна-член представлена у Раді керівників і Раді директорів Банку.

Відповідно до Угоди про заснування ЄБРР працює тільки в країнах, які віддані принципам багатопартійної демократії, плюралізму і ринкової економіки та впроваджують їх у життя. Дотримання цих принципів ретельно контролюється.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Усі повноваження з управління ЄБРР покладено на Раду керівників. Ця Рада делегувала багато своїх повноважень Раді директорів, яка відповідає за управління загальними операціями банку і, серед іншого, визначає політику й приймає рішення стосовно кредитів, вкладень до акціонерного капіталу та інших операцій відповідно до загальних вказівок керівників.

Фінансування ЄБРР залежить від конкретики проектів і надається як на зміцнення фінансових інституцій або структурної реорганізації великих компаній, їх модернізації чи відновлення і впровадження новітньої технології, так і у вигляді кредитів компаніям. Великі інвестиції чи інфраструктурні проекти (як приватні, так і за участю місцевої або центральної влади) фінансуються Банком прямо, часто разом із партнерами. Невеликі інвестиції проводяться через фінансових посередників: місцеві банки чи інвестиційні фірми.

ЄБРР тісно співпрацює з багатьма іншими міжнародними організаціями, зокрема з міжнародними фінансовими установами, такими як Всесвітній банк, Європейський інвестиційний банк, Міжнародна фінансова корпорація та Міжнародний валютний фонд. Разом із тим він відіграє свою унікальну роль, і в нього свої — на відміну від інших, старіших організацій — сильні сторони.

Маючи найвищий кредитний рейтинг (AAA), Банк може залучати кошти на міжнародних ринках капіталу на найкращих умовах. Довгострокові взаємовідносини ЄБРР з країнами операцій дозволяють йому послабити дію деяких ризиків, що робить його привабливим партнером. Його досвід допомагає йому оцінювати ризики, а його доступ до фондів технічного співробітництва дозволяє йому ретельно готувати проекти.

Проведення щорічних зборів ЄБРР у Києві — важливий етап у розвитку взаємовідносин України з цією впливовою фінансовою організацією.

Регіональними консалтинговими групами, створеними за розпорядженням Кабінету Міністрів України, було підготовлено 150 інвестиційних проектів і більше 100 інвестиційних пропозицій для експозиції інвестиційних проектів, яка була розгорнута під час проведення зборів ЄБРР в Українському лемі. Україна має великий інвестиційний потенціал, який у майбутньому повинен реалізуватися.

Ключові терміни

Валютні відносини, валютна система світова; валютна система регіональна; валютна система національна; золотий стандарт; валютний кошик; валютний курс фіксований; валютний курс плаваючий, валюта; валютний ринок; котирування валют; міжнародні валютно-фінансові організації.

Питання для самоконтролю

1. Поясніть причини виникнення валютних відносин.
2. Які особливості притаманні сучасним міжнародним економічним відносинам?
3. Охарактеризуйте міжнародні валютні відносини як головну складову МЄВ.
4. Чим відрізняються національна, регіональна та світова валюти і системи?
5. Охарактеризуйте валютну систему України.
6. Як би Ви класифікували Європейську валютну систему?
7. Назвіть основні принципи Паризької валютної системи.
8. Які Вам відомі різновиди золотого стандарту?
9. Що характеризує Генуезьку валютну систему?
10. Назвіть основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи.
11. Розшифруйте термін SPR (або СПЗ).
12. Що Ви розумієте під «валютним кошиком»?
13. Розкрийте причини кризи Бреттон-Вудської валютної системи.
14. Які основні характеристики Ямайської валютної системи?
15. Назвіть можливі режими валютних курсів за класифікацією МВФ.
16. Що Вам відомо про розвиток Європейської валютної системи?
17. Назвіть та коротко охарактеризуйте основні елементи валютної системи.

Се м і н а р*

Питання для загального обговорення:

- *Передумови та основні риси валютних відносин та валютних систем.*
- *Основні риси системи «золотого стандарту», «Бреттон-Вудської» системи, сучасної валютної системи.*
- *Теорія паритету купівельної спроможності.*
- *Особливості європейської валютної системи.*
- *Суть та функції валютних курсів.*
- *Конвертованість валют. Повна, часткова конвертованість.*
- *Аналіз недоліків та переваг гнучких та фіксованих валютних курсів.*
- *Режим котирування валют в межах «валютного коридору».*
- *Метод котирування валют.*
- *Курс покупця. Курс продавця.*
- *Пряме, обернене котирування валют.*
- *Механізм кросс-курсів.*
- *Основні функції валютного ринку.*
- *Структура валютного ринку.*
- *Характеристика функцій основних учасників валютного ринку:*
 - а) центробанку держави;*
 - б) валютних бірж;*
 - в) комерційних банків;*
 - г) брокерських контор;*
 - д) зовнішньоторгівельних фірм.*
- *Аналіз сучасних обсягів купівлі-продажу та тенденцій розвитку світового валютного ринку.*

Проблемні питання:

- *Чим характеризувалися валютні системи у періоди:*
 - 1870–1914 років;*
 - 1914–1940 років;*
 - 1945–1971 років;*
 - 1971–1998 років?*

* Використані матеріали, підготовлені к.е.н., доцентом кафедри міжнародної економіки Полтавського університету споживчої кооперації України Климко О.Л.

- Поясніть, як буде впливати зростання (підвищення), процентних ставок у Англії на співвідношення курсу фунта стерлінга долара, якщо процентні ставки у США залишаться без змін?
- Поясніть, як вплине на курс канадського долара повідомлення про те, що у Канаді на виборах перемогла партія Доступного кредиту, яка обіцяє зростання кредитів за рахунок емісії?
- Поясніть чи впливає на стан курсу мексиканської національної одиниці інформація, що запаси нафти у Мексиці виявилися набагато меншими, ніж повідомлялося раніше?
- Проаналізуйте недоліки та перевага систем фіксованих, пасивних та планових валютних курсів з точки зору застосування їх у країнах з перехідною економікою.
- Які системи валютних курсів найбільш поширені і чому?
- Сформулюйте основні принципи та форми застосування режиму «валютного коридору» у різних країнах.
- Чому наявність валютного ринку вигідна для всіх учасників валютного ринку?
- Назвіть основні причини зростання обсягів купівлі-продажу валюти на валютному ринку?
- Охарактеризуйте обсяги валютного ринку України.
- Які чинники впливають на постійне зростання обсягів валютного ринку України?
- Охарактеризуйте вплив державного регулювання на стан валютного ринку в Україні.
- Як впливає на стан валютного ринку України «валютний коридор», встановлений Національним банком України?
- Як ви оцінюєте політику МВФ до країн; що розвиваються та реформуються?
- Проаналізуйте вимоги МВФ до механізму проведення ринкових реформ в Україні.

Питання для самостійного вивчення:

- Історія формування світових валютно-фінансових центрів.
- Основні етапи становлення європейської валютної системи.
- Практика застосування методу зворотнього котирування.
- Ринки золота. Міжнародна торгівля золотом.
- Суть та не обідніть міжнародних валютно-кредитних відносин та їх місце у світогосподарських зв'язках.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- Функції валютних резервів країни.
- Колективні валютні системи.
- Особливості сучасного стану валютної інтеграції.
- Методи котирування валют.
- Використання інформації систем. Рейтер при розрахунках валютних курсів.
- Діяльність центрального банку держави на валютному ринку країни.
- Державні методи регулювання валютного ринку.
- Основні етапи становлення валютної системи України.
- Проблеми формування офіційного валютного резерву в Україні.

Практикум

Задачі

1. Англійська компанія «Холідей», яка випускає кондитерські вироби, купила в американської фірми «Резолт» 20 т полуничного джему за ціною 2 ф.ст. за 1 кг. Курс ф. ст. збільшився з 2,0 до 2,2 дол. за 1 ф.ст.

Визначте кому буде вигідним таке підвищення курсу англійської валюти? Яка в розрахунку на 1 кг джему величина додаткового прибутку (збитку) від такої зміни валютних курсів.

2. Американська корпорація «Джой фудс» постачає соєвий шрот для виробництва кормів англійській компанії «Вайт пігс». З 1 січня курс фунта стерлінгів (ф.ст.) знизився з 2,8 до 2,4 дол. за ф. ст.

Визначте, яких збитків зазнають американські експортери внаслідок зниження курсу ф. ст., якщо сума не виконаних ними контрактів перед партнерами становить 35 млн. ф.ст.

3. Визначте валютну позицію банку:

| Куплено | Курс | Продано |
|------------|-------|---------|
| 2280 USD | 1,55 | CHF |
| 2000 GBR | 2,003 | CHF |
| 200000 JPY | 0,007 | GBR |

4. Припустимо, що американський долар котирувався в Монреалі проти канадського долара за курсом 1 дол. США = 1,19 дол. Канади.

Визначте котирування канадського долара в Сан-Франциско при збереженні одного і того ж їх курсового співвідношення на цих валютних ринках.

5. Припустимо, що курс долара в Токіо становив 132 єни, а в Мехіко — 3,045 песо. Розрахуйте курс мексиканського песо щодо єни в Токіо і курс японської єни щодо американського песо в Мехіко.

6. Розрахуйте курс продавця (offer), якщо курс покупця (bid) $1\$ = 1,8500$ грн., а маржа (прибуток) обмінної операції дорівнює 2,5%.

7. Розрахуйте співвідношення між гривнею (UAN) та швейцарським франком (CHF), якщо курс покупця $1\text{USD} = 1,8520$ (UAN)

$$1\text{USD} = 1.2639 \text{ (CHF)}$$

$$\text{курс продавця } 1\text{USD} = 1,8540 \text{ (UAN)}$$

$$1\text{USD} = 1,2651 \text{ (CHF)}$$

Тестові завдання:

1. Зворотне котирування — це...

1) вартість одиниці національної валюти, що виражається в іноземній валюті;

2) курс, згідно з яким банк-резидент купує іноземну валюту за національну;

3) обмінний курс продажу чи купівлі, що використовується у валютних операцій.

2. Повне котирування — це...

1) курс продавця та покупця, згідно з яким банк купує або продає іноземну валюту за національну;

2) курс, згідно з яким банк-резидент купує іноземну валюту за національну;

3) курс, згідно з яким банк продає валюту.

3. Курс спот — це...

1) обмінний курс продажу чи купівлі, який використовується для валютних операцій без будь-якої угоди про здійснення майбутньої купівлі чи продажу;

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

2) курс, згідно з яким банк-резидент купує іноземну валюту за національну;

3) співвідношення між двома валютами, яке визначено через їх курс до третьої валюти.

4. *Крос-курс—це...*

1) співвідношення між двома валютами, яке визначено через їх курс до третьої валюти;

2) різниця між курсами продавця та покупця;

3) курс, згідно з яким банк продає валюту.

5) *Різниця залишків коштів в іноземних валютах, які формують кількісно незбіжні зобов'язання (пасивів) і вимог (активів) для учасників валютного ринку, — це...*

1) відкрита валютна позиція;

2) валютна позиція;

3) коротка відкрита валютна позиція;

4) довга валютна позиція.

6. *Перевищення вимог (активів) в іноземній валюті над зобов'язаннями (пасивами) — це...*

1) довга валютна позиція;

2) відкрита валютна позиція;

3) коротка валютна позиція.

7. *Фіксинг — це...*

1) процедура котирування;

2) різниця між курсами продавця та покупця;

3) залишки коштів в іноземних валютах;

4) надлишок надходжень.

8. *Різниця між курсами продавця та покупця — це...*

1) маржа;

2) фіксинг;

3) крос-курс;

4) курс спот.

9. *Пряме котирування—це...*

1) вартість одиниці іноземної валюти, що виражається у національній валюті;

2) вартість одиниці національної валюти, що виражається в певній кількості іноземної валюти;

3) курс, згідно з яким банк продає валюту.

Рекомендована література

1. Гальчинський А.С. Сучасна валютна система. — К., 1994.
2. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. — Ч.II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. — М.: Международные отношения, 2001. — 488 с.
3. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М., 1994.
4. Луцишин З.О. Міжнародні валютно-фінансові відносини. — Збруч, 1997.
5. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения. — М, 1994.
6. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. — К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. — 143 с.
7. Хасбулатов Р.И. «Мировая экономика» — Москва: Инсан, 1994.
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / под редакцией Красавиной Л.Н. — Москва: Финансы и статистика, 1994.
9. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений под редакцией Круглова В.В. — Москва: Инфра-М, 1998.
10. Макроэкономика. Европейский текст. М. Бурда, Ч. Виплош. — СПб.: Судостроение, 1998.
11. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник / А.С. Філіпенко, В.І. Мазуренко, В.Д. Сікора та ін. — К.: Либідь, 1997. — 184 с.
12. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения — М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1995. — 213 с.
13. Гілберт А. В поисках единой валютной системы. — М, 1986.
14. Смыслов Д.В. Золотовалютные резервы в рыночной экономике: состав, функции, управление. Деньги и кредит. — №5. — 1996.
15. Мировой рынок золота: тенденции и статистика. Деньги и кредит. — №6. — 1997.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

16. В. Оксимець. Оцінка обмінного курсу згідно з критерієм паритету купівельної спроможності // Вісник НБУ №2. — 1998.
17. М. Мирун. «Чи справді втратили центральні банки інтерес до золота?» // Вісник НБУ №4. — 1998.
18. Румянцев А.П., Румянцева Н.С.
19. Бреславська О. Гривня у вирі ринкової стихії // Вісник НБУ №2. — 1998.
20. Іваницька О. Зовнішній борг і проблеми економічного розвитку // Вісник НБУ №2. — 1998.
21. Мусієнко Т. Проблеми валютної інтеграції України // Вісник НБУ №4. — 1998.
22. Міжнародні економічні відносини. Опорний конспект лекцій / Укл. Є.М. Воронова. — К.: ВЦ КДТЕУ, 1999. — 209 с.

ГЛАВА 2. Міжнародний ринок обміну валют

2.1. Сутність валютних операцій

На світовому ринку торгівля валютою в основному зосереджена на міжбанківському валютному ринку (Forex); торгівля строковими угодами здійснюється на біржі (Chicago Mercantile Exchange, CME) та у позабіржовий час на позабіржовому електронному ринку (GLOBEX). Торгівля ф'ючерсними угодами на індекс долара США (Dollar Index), яка використовується для хеджування різноманітних портфельних інвестицій, здійснюється у Нью-Йорку на NYBOT (New York Board of Trade).

Forex є цілодобовим міжбанківським валютним ринком, який не припиняє свою роботу навіть у вихідні дні та різдвяні свята, незважаючи на те, що у робочі дні ліквідність та активність ринку набагато вищі. У сучасному вигляді цей ринок існує з липня 1973 року, коли управляючі центральних банків «Групи десяти» домовилися перейти на режим плаваючих обмінних валютних курсів. Виділяють три основні географічні регіони цього ринку: Азія з центром у Японії; Європа з центрами у Лондоні та Франкфурті-на-Майні; Америка з центром у США.

У межах окремих країн існують національні валютні ринки, які можуть бути поділені на *вільні* — в країнах, де відсутні обмеження щодо поточних операцій з валютою, та *обмежені (не вільні)* — в країнах, де такі обмеження існують. Тут валютні операції здійснюються лише на *офіційному валютному ринку*, уповноваженими установами і за офіційними курсами, котрі встановлюються регулювальними органами.

У деяких країнах одночасно з офіційним допускається існування *паралельного валютного ринку*, де курси валюти трохи відрізняються від офіційного. За відсутності паралельного валютного ринку нерідко виникає *нелегальний («чорний») валютний ринок*, операції на якому караються законом.

На кон'юнктуру валютного ринку впливають: обсяг ВВП, темпи зростання промислового виробництва, рівень безробіття, індекс оптових і роздрібних цін, стан основних статей платіжного балансу, динаміка відсоткових ставок [36].

Характерними рисами міжнародного ринку обміну валют (forex) є:

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- ліквідність. Величезні обсяги грошових коштів, що обертаються на ринку, та велика кількість його учасників обумовлюють можливість у будь-який момент купити або продати практично необмежену кількість валюти; спред між ціною купівлі та продажу становить 0,001–0,05%;
- доступність. Ринок працює 24 години на добу шість днів на тиждень;
- прозорість. Більшість учасників ринку дізнаються про події одночасно, що ставить всіх їх у рівні умови. Основні економічні показники регулярно публікуються, їх можна спрогнозувати;
- прогнозованість. Методи наукового та технічного аналізу дають змогу оцінити можливий розвиток події;
- термін виконання угоди. З моменту прийняття рішення щодо купівлі-продажу відповідної валюти до його реалізації проходить 20–60 секунд.

Здійснюючи будь-яку валютну операцію, слід розрізнити дві дати: *дату укладення угоди* (по телефону, телексу, письмово та ін.) і дату виконання угоди, тобто фізичного переміщення грошових коштів. Дата виконання умов угоди зветься ще *датою валютування*.

Для безготівкових конверсійних операцій датою валютування є календарне число здійснення реального обміну грошових коштів у вигляді отримання купленої валюти та поставки контрагенту угоди проданої валюти.

Для депозитних операцій датою валютування буде дата початку депозиту, тобто дата надходження коштів на банківський рахунок позичальника. *Датою закінчення депозиту* є дата повернення основної суми на рахунок кредитора.

Датами валютування та датами закінчення угоди є тільки робочі дні банку, тобто всі дні за винятком «вихідних і святкових днів для даної валюти».

Для операцій, що здійснюються протягом певного проміжку часу, у світовій практиці існують загальноприйняті умови виконання, які включають стандартні дати валютування та дати закінчення операції (табл. 2.1)

Угоди агентів валютного ринку з купівлі-продажу обумовлених сум готівкової та безготівкової валюти.

Однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом на визначену дату отримали назву *конверсійних операцій*.

УМОВИ ВИКОНАННЯ ОПЕРАЦІЇ

| Назва | Стандартне | Дата укла- | Дата | Пе- | Дата завер- |
|--------------|------------|------------|--------------|--------|--------------|
| Overnight | o/n | Сьогодні | Сьогодні | 1 день | Завтра |
| Tom/next | t/n | Сьогодні | Завтра | 2 дні | Післязавтра |
| Tom/week | t/w | Сьогодні | Завтра | 1 тижд | Завтра+7днів |
| Spot: | | | 2-й роб.день | | |
| Spot/next | s/n | Сьогодні | 2-й роб.день | 1 день | 3-й роб.день |
| Spot/1 week | s/w | Сьогодні | 2-й роб.день | 1 тижд | Спот+1тижд |
| Spot/ month | 1 m | Сьогодні | 2-й роб.день | 1 міс. | Спот+1міс. |
| Spot/3 month | 3 m | Сьогодні | 2-й роб.день | 3 міс. | Спот+3міс. |
| Spot/6 month | 6 m | Сьогодні | 2-й роб.день | 6 міс. | Спот+6міс. |
| Spot/1 year | 12 m | Сьогодні | 2-й роб.день | 1 рік | Спот+1 рік |

Конверсійні операції поділяють на угоди з негайною поставкою (today, tomorrow, spot), страхові (форвард, опціон, ф'ючерс) та свопи.

Угоди з негайною поставкою — купівля-продаж валюти на умовах її поставки банками-контрагентами не пізніше ніж на Другий банківський день з дня укладання угоди за курсом, що зафіксований на момент її укладання.

Строкові угоди — конверсійні угоди з поставкою обумовленої суми іноземної валюти у визначений угодою строк після її укладання за курсом, зафіксованим на момент її укладання.

Угоди типу «своп» — комбінація двох протилежних конверсійних операцій на однакову суму з однією датою укладання та різними датами валютування. При цьому одна із зазначених операцій є терміною, а інша — угодою з негайною поставкою.

Оскільки строковий валютний ринок є похідним від валютного ринку «спот», його називають похідним або ринком деривативів (derivatives).

Угоди з негайною поставкою. Ринок «спот»

Як зазначалось, угоди з негайною поставкою поділяють на:

- Угоди today — конверсійні операції з датою валютування в день укладання угоди.
- **Угоди tomorrow** — конверсійна операція з датою валютування на наступний робочий банківський день за днем укладання угоди.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- *Угоди spot* — конверсійна операція з датою валютування на другий робочий банківський день з дня укладання угоди.

Майже половина всіх угод ринку Forex є операціями на умовах «спот», тобто належать до касових (поточних) операцій. Такі угоди укладаються за допомогою засобів електронного зв'язку (торговий термінал Рейтер-дилінг, телефон, факс, електронна пошта, ІНТЕРНЕТ), а розрахунки здійснюються банківськими телеграфними переказами або за допомогою електронних систем розрахунків (наприклад СВІФТ).

Сутністю поточних конверсійних операцій купівля-продаж валюти на умовах її поставки банками-контрагентами не пізніше другого робочого дня з дня укладення угоди за курсом, зафіксованим у момент укладання угоди. Ринок поточних конверсійних операцій дає можливість контрагентам здійснювати обмін однієї валюти на іншу. Менше 5% операцій цього ринку пов'язані з угодами, які обслуговують реальний рух товарів і капіталів, 95% операцій являють собою суто спекулятивний обіг грошових коштів.

Стандартним у здійсненні операції між двома валютними дилерами ринку поточних операцій є здійснення котирування валют з використанням двох сторін — BID та ASK (іноді Offer) Дилер, який робить запит (ASK) стосовно котирування якоїсь конкретної валюти, навмисне називає тільки суму, на яку планував здійснити операцію: наприклад, «здійсніть мені котирування на половину «кабелю», що означає запит ціни на 0,5 млн. GBP/USD.

Це робиться для того, щоб дилер, який дає котирування, не знав намірів першого. Якщо такий дилер знатиме наміри першого дилера, то у нього з'явиться спокуса завищити ціну валюти у разі її придбання, і навпаки — занижити ціну під час її продажу.

Остання цифра написання валютного курсу зветься *піпсом* (pips) або *пунктом* (point). Валютні дилери, як правило, здійснюють один одному котирування тільки двох останніх цифр, близько десятків піпсів. Різниця між котируванням на купівлю та продаж маржею і часто зветься *спредом*. Єдиною платою за здійснення операції на ринку «спот» є саме спред. Комісійні на даному сегменті валютного ринку, як правило, не стягуються.

Валютні угоди з негайною поставкою традиційно потребують повідомлення за 2 банківські дні до укладення угоди. У разі, якщо з певний день (*dealing date*) укладена угода спот, продаж валют відбудеться лише двома днями пізніше. Дата розрахунку за

договором — це дата валютування (*value date*), оскільки це день, коли валюти в належній сумі доставляються на банківські рахунки партнерів за угодою. Це дає змогу перевести кошти у будь-яку країну і закінчити оформлення угоди. Цей проміжок часу також потрібен для здійснення необхідних операцій з паперами і підготовки переведення грошей. Даний час потрібен для:

- перевірки угоди шляхом обміну підтвердженнями між партнерами, деталізації строків здійснення угоди;
- надання інструкцій з розрахунку кожним партнером своєму банку, для того щоб оплатити рахунок за контрактом у визначену дату;
- задоволення вимог валютного контролю, якщо він існує (наприклад, у 1979 р. у Великобританії валютний контроль скасували).

Базою для проведення операції спот служать кореспондентські відносини між банками.

Угоди «спот» застосовуються з метою:

- забезпечення потреб клієнтів банку в іноземній валюті;
- «переливу» коштів з однієї валюти в іншу;
- проведення спекулятивних операцій;

Можна відзначити такі особливості угод «спот» [34]:

- виникнення кредитного ризику — делькредере;
- відсутність твердих умов за поточного ринкового продажу валюти;
- поява короткострокових конверсійних операцій.

Обмінний курс продажу чи купівлі, який використовується для валютних операцій без будь-якої попередньої угоди для здійснення майбутньої купівлі чи продажу називають *спот-курсом*. Цей курс часто є базою для здійснення строкових (термінових [34]) операцій.

2.2. Ринок фінансових деривативів

Загальна характеристика строкових операцій

Операції з купівлі-продажу валюти з терміном оплати більше двох банківських днів, не рахуючи дня укладення угоди, відносять до *строкових операцій*. Строкові операції можуть здійснюватися на організованому фінансовому ринку — біржі (ф'ючерси, ф'ючерсні операції) та поза ними (форварди, форвардні операції).

Умовно строкові операції можна поділити на конверсійні, страхові та спекулятивні. Але варто наголосити, що майже у кожній строковій операції присутній елемент спекуляції.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Валютною спекуляцією є діяльність на фінансовому ринку, розрахована на отримання прибутку від зміни валютних курсів. Ця діяльність передбачає свідоме прийняття валютного ризику.

Серед строкових валютних операцій спекулятивного характеру виділяють *гру на пониження курсу* та *гру на підвищення курсу валюти*. Якщо очікується падіння курсу валюти, ті, хто грає на пониження, продають її за існуючим у даний момент форвардним курсом для того, щоб через певний термін поставити покупцям цю валюту, яку вони, у разі сприятливого для них розвитку курсу, зможуть дешево купити на ринку, отримавши прибуток у вигляді курсової різниці.

Якщо очікується підвищення курсу, гравці на підвищення скуповують валюту на термін, в надії при його настанні отримати її від продавця за курсом, зафіксованим у момент угоди, і продати цю валюту за вищим курсом.

Багато спільного з валютною спекуляцією мають операції «лідз-енд-легз» (leads-and-lags). «Лідз-енд-легзл» — це маніпулювання термінами здійснення міжнародних розрахунків в очікуванні зміни валютного курсу, відсоткових ставок, оподаткування, введення або відміни валютних обмежень, погіршення платоспроможності боржника.

До спекулятивних операцій можна віднести також *операції валютного арбітражу*. Валютний арбітраж є операцією, що поєднує купівлю (продаж) валюти з подальшим здійсненням контроперації з метою отримання прибутку за рахунок різниці в курсах валют на різних ринках (*просторовий валютний арбітраж*) або за рахунок курсових коливань, протягом певного періоду (*часовий валютний арбітраж*).

Основний принцип валютного арбітражу — купити валюту дешевше, а продати її дорожче. На сучасному етапі в результаті розвитку електронних засобів зв'язку, швидкого обміну інформацією та розширення обсягу валютних операцій курсові різниці між різними фінансовими ринками виникають рідше. Тому просторовий валютний арбітраж поступився місцем часовому.

Форвардні операції

Форвардні операції (fwd) здійснюються не на біржі, а на банківському ринку, тобто у вигляді міжбанківських операцій та операцій банків з клієнтурою. Ці строкові операції, як правило,

закінчуються поставкою активів, які були предметом угоди. Форвардні операції є угодами з обміну валют за наперед узгодженим курсом, які укладені сьогодні, але дату валютування відкладено на певний термін у майбутньому. Форвардні угоди укладаються, як правило, на термін до 1 року з фіксованими датами виконання в один, два, три, шість і 12 місяців.

Форвардні операції здійснюються за форвардним курсом, який відрізняється від курсу по поточних операціях на величину *форвардної маржі*. Остання може бути у вигляді *премії* (курс «форвард» вищий за курс «спот»). Курси валют за строковими операціями, визначені методом премії чи дисконту, мають назву «*курси аутрайт*».

Величина форвардної маржі залежить в основному від різниці між відсотковими ставками за однотипними кредитними інструментами у відповідних валютах. Валюти з відносно низьким відсотковими ставками котируються з премією проти валют відносно високими відсотковими ставками.

Розмір дисконту (знижки) або премії стабільніший за курс «спот». Тому, визначаючи курс строкової операції на міжбанківському ринку, як правило, вказують тільки величину премії або дисконту. За умов прямого котирування премія додається до курсу «спот», дисконт — віднімається. За непрямого котирування — премія віднімається від курсу «спот», дисконт — додається.

Форвардна валютна угода являє собою негайний нерозривний та обов'язковий контракт між банком і його клієнтом (або іншим банком) на купівлю або продаж визначеної кількості зазначеної іноземної валюти за курсом обміну, зафіксованим під час укладання угоди, для виконання (тобто поставки валюти та її оплати) в майбутньому часі, зазначеному з контракту. Цей час являє собою конкретну дату чи період між двома конкретними датами.

Метою застосування форвардних валютних угод вважається страхування від зміни курсів валют або одержання спекулятивного прибутку.

Форвардні контракти належать до позабіржових фінансових інструментів, тому всі умови, в тому числі і контрактна ціна активу, визначаються при укладанні угоди за домовленістю сторін згідно з чинним законодавством. Попереднє визначення контрактної ціни, яке базується на прогнозуванні динаміки ринкових цін та передбачає необхідність урахування багатьох чин-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ників, є найскладнішою проблемою, що потребує вирішення у процесі укладання форвардного контракту.

Прогнозування валютних курсів — досить складна проблема, особливо останнім часом, коли непередбачуваність і мінливість стали основними характеристиками міжнародних фінансових ринків. За нормальних умов розвитку економіки, коли ринки не зазнають впливу грошово-кредитних чи політичних потрясінь, рівні процентних ставок можна вважати незалежними величинами, які відображають реальний та очікуваний рівні інфляції.

Форвардні валютні курси є похідними (залежними) величинами від процентних ставок. Отже, тільки однакові темпи інфляції з обох країн походження валют можуть стабілізувати валютний курс протягом значного періоду часу.

Для розрахунку форвардного валютного курсу (європейські котирування) використовують формулу:

$$\Phi / K(B/\$) = C / K(b/\$) x \frac{1 + rBx \frac{t}{B}}{1 + r\$x \frac{t}{B}}$$

де $\Phi / K(B/\$)$ — форвардний курс даної валюти до долара США;

$C / K(b/\$)$ — спот-курс валюти до долара США;

rB — процентна ставка за даною валютою;

$r\$$ — процентна ставка за доларами США;

t — форвардний період у днях;

B — база розрахунку в днях (360 або 365).

Припустимо, що клієнтові необхідно при отриманні валютних коштів з депозитного рахунку конвертувати їх у гривні. Щоб уникнути валютного ризику, клієнт укладає з банком 26.11.02 форвардний валютний контракт на суму 500 тис. доларів, дата розрахунків за яким настає 26.02.03, а форвардний період становить три місяці. На дату укладання угоди, на ринку діяли: спот-курс — 5,325 грн./дол. США; облікова ставка НБУ — 27%; ставка за доларами США — 6,09%. В угоді зафіксовано валютний курс 5,5992 грн./дол. США, обчислений за формулою:

$$5,325 \times \frac{1 + 0,27 \times (90 : 360)}{1 + 0,0609 \times (90 : 360)} = 5,5992$$

На дату розрахунків операція валютного обміну здійснюється за спот-курсом 5,4567 грн./дол. США, і клієнт одержує 2728350 грн., а за форвардною угодою банк виплачує клієнтові 71250 грн.

$$(5,5992 - 5,4567) \times 500000 = 71250$$

Загальна сума виплат становить 2799600 грн. (2728350 + 71250), що й означає курс 5,5992 грн./дол. США, зафіксований в угоді.

При виконанні форвардних валютних контрактів може виникнути така ситуація, коли інша сторона контракту (клієнт) або не може, або не бажає виконати свої зобов'язання за цим контрактом, що зветься *закриттям форвардного валютного контракту*. Закриття може бути повним або частковим [34].

Повне закриття має місце, коли клієнт виявляє, що:

- він не може отримати іноземну валюту, яку він за контрактом повинен продати банку;
- йому більше не потрібна іноземна валюта, яку він за контрактом повинен купити у банку.

Часткове закриття банк здійснює, коли клієнт виявляє, що:

- він не може отримати повну суму іноземної валюти, яку він за контрактом повинен продати банку;
- йому більше не потрібна вся іноземна валюта, яку він за контрактом повинен купити у банку.

Форвардне покриття можливе на період до п'яти років і навіть на триваліший період, але курси продажу та купівлі звичайно коливаються на: один, два, три, шість або дванадцять місяців,

Форварди використовуються здебільшого великими зовнішньо-торгівельними фірмами для хеджування валютних ризиків. Їм значно зручніше укласти індивідуальну угоду з банком щодо майбутньої конверсії однієї валюти в іншу, аніж виходити на біржу для купівлі ф'ючерсних угод, оскільки: 1) форвардна угода дає можливість вибору необхідного терміну обміну валют; 2) форвардний ринок гнучкий у визначенні суми форварду. Разом з тим вадою форвардних угод порівняно з ф'ючерсами є те, що гарантією виконання форвардної угоди є тільки банк, тоді як за ф'ючерсною угодою гарантом є біржа.

Ф'ючерсні операції

Торгівля *фінансовими ф'ючерсами* почалася 16 травня 1972 року, коли були введені контракти по сімох валютах на нещодавно

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

сформованому Міжнародному фінансовому ринку (International Monetary Market, IMM) — підрозділ Чиказької ф'ючерсної біржі (Chicago Mercantile Exchange, CME).

З 1972 року проводяться й ф'ючерсні операції із золотом.

З 1975 року здійснюються операції по процентних ф'ючерсах з сертифікатами, векселями, облігаціями та депозитами; 1982 року об'єктом ф'ючерсних угод стали фондові індекси, які базувалися на індексі Standard and Poor's 500 (S&P500).

Ринки, на яких укладаються ф'ючерсні угоди, як правило, мають певні відмінності, (табл. 2.2) не властиві іншим фінансовим ринкам, а саме:

- торгівля фінансовими ф'ючерсними контрактами здійснюється голосом на централізованій регульованій біржі;
- контракти надзвичайно стандартизовані, угоди укладаються в конкретні місяці на конкретний обсяг;
- основні цінні напери постачаються через розрахункову (клірингову) систему, а розрахункова палата гарантує виконання контрактів, укладених між її членами;
- фактична поставка фінансових інструментів по фінансових ф'ючерсних угодах, як правило, трапляється рідко;
- термінові фінансові угоди мають бути високоліквідними, у протилежному разі вони мають тенденцію «вмирати»;
- витрати, пов'язані з укладанням угоди, на ринках, де прийнята практика відкритого оголошення, зазвичай бувають, дуже низькими.

Нерідко, коли мова йде про ф'ючерси, однією з їх вад називають негнучкість порівняно з міжбанківською системою. Адже біржі мають обмежену кількість розрахункових днів, в які нерегульовані контракти (тобто такі, що не покриті протилежною угодою з таким самим терміном погашення) мати, поставлятися та акцептуватися розрахунковою палатою. З цієї причини біржі фінансових ф'ючерсів ніколи не зможуть взяти на себе функції нормального відкритого ринку. Але вони доповнюють обсяг послуг, необхідних на сучасному етапі фінансовим колам. Є різні точки зору щодо обмеженості розрахункових днів на біржі (чотири, шість або вісім): одні вважають це великою вадою, інші однією з сильних рис біржової системи. Основною метою ф'ючерсної угоди є отримання різниці в цінах (курсах) активів на момент закінчення угоди. Всі розрахунки за ф'ючерсними угодами

здійснюються через клірингову (розрахункову) палату. Вона стає посередником між продавцем і покупцем і гарантом виконання зобов'язань. До початку операції у клірингову палату вноситься певна (невелика) сума, яка є гарантією виконання угоди.

Більшість ф'ючерсних операцій не закінчуються поставкою фінансового активу, який був об'єктом угоди. Головною метою таких операцій є хеджування (страхування) поточних активів або зобов'язань від зміни їх цін.

Таблиця 2.2

ОСОБЛИВОСТІ Ф'ЮЧЕРСНОГО ТА ФОРВАРДНОГО РИНКІВ

| Критерій | Ф'ючерсний ринок | Форвардний ринок |
|---|---|--|
| Учасники | Банки, корпорації, індивідуальні інвестори, спекулянти | Банки та великі корпорації. Доступ для невеликих фірм та індивідуальних інвесторів обмежений |
| Метод спілкування | Учасники угод не знають один одного | Один контрагент угоди знає іншого |
| Посередники | Учасники угод діють через брокерів | Звичайно учасники угод мають справу один з одним |
| Місце та метод угоди | В операційному залі бірж за допомогою жестів і вигуків | На міжбанківському валютному ринку по телефону або телексу |
| Характер ринку та кількість котирувань валюти | Односторонній ринок: учасники угоди є або продавцями контракту, або покупцями, відповідно котирується один курс валюти (покупця або продавця) | Двосторонній ринок і котирування двох курсів валюти (покупця і продавця) |
| Спеціальний депозит | Для покриття валютного ризику учасники зобов'язані внести гарантійний депозит у кліринговий дім | Гарантійний депозит не потрібний. Якщо угоди між банками здійснюється без посередників |
| Сума угоди | Стандартний контракт (наприклад, 25 тис. £, 100 тис. \$, 120 тис. DEM, 12,5 млн. ¥) | Будь-яка сума за домовленістю учасників |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Продовження табл. 2.2

| | | |
|-----------------|---|--|
| Поставка валюти | Фактично по невеликій кількості контрактів (звичайно 1%, рідше 6% угод) | По більшості угод (95%) |
| Валютна позиція | Усі валютні позиції (короткі та довгі) легко можуть бути ліквідовані | Закриття або переведення форвардних позицій не можуть бути легко здійснені |

Залежно від суб'єктів і об'єктів операцій ф'ючерсні угоди бувають різних видів (рис. 2.1).

ВИДИ ФІНАНСОВИХ Ф'ЮЧЕРСІВ

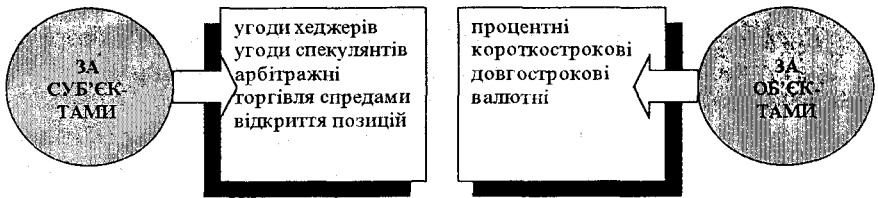


Рис. 2.1. Види фінансових ф'ючерсів [34].

Можна виділити такі особливості фінансових ф'ючерсів:

- торгуються тільки централізовано на біржах з додержанням певних правил за допомогою відкритої пропозиції цін голосом;
- дуже стандартизовані, торгівля здійснюється на чітко і жорстко визначені інструменти з постачанням у суворо визначені місяці;
- якщо виконуються, то постачання фінансових інструментів здійснюється через розрахункову палату, яка гарантує виконання зобов'язань за контрактами всіма сторонами. Проте реальної поставки фінансових інструментів по фінансових ф'ючерсах, як правило, не відбувається;
- дуже просто анулюються, тобто якщо ліквідність ринку того чи іншого ф'ючерса замала, то ф'ючерс просто перестає існувати;
- вважаються недорогими, оскільки витрати на здійснення торгівлі ф'ючерсами відносно невеликі (торговці ф'ючерсами

повинні виплатити грошову маржу дилерам біржі, щоб гарантувати виконання ф'ючерських зобов'язань).

Цілями застосування ф'ючерських угод є потреба інвесторів застрахуватися від несприятливих змін цін на ринку спот у майбутньому (операції хеджерів), а також можливість спекулянтам відкривати позиції на великі суми під незначне забезпечення. Чим значніше коливаються ціни на фінансові інструменти, які покладені в основу ф'ючерського контракту, тим більший обсяг попиту на ці ф'ючерси з боку хеджерів.

Учасниками угоди виступають клієнти і брокери. Зони самостійно несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями, які випливають з умов угоди, і не несуть відповідальності за зобов'язаннями один одного перед третіми особами.

Клієнт — громадянин або підприємець, зацікавлений в укладанні контракту з індексом безготівкової та готівкової валюти з відстрочкою виконання ф'ючерських контрактів.

Брокер — громадянин, який допущений до участі в торгах розрахунковою фірмою і виконує вимоги біржі в рамках Правил торгів.

Прибуток від діяльності за договором отримується учасниками самостійно або в порядку взаємозаліків, обумовлених додатковими двосторонніми угодами.

Угода регламентує порядок і розмір отримання прибутків по ряду операцій.

Клієнт, який бажає купити або продати валюту, звертається до брокера біржі та укладає з ним договір доручення на брокерське обслуговування.

Для гарантії виконання взятих на себе зобов'язань з учасників угоди біржа бере заставу — певну суму від розміру ф'ючерського контракту.

Розмір застави коливається від 10 до 20%.

Наявність застави означає, що учасник відкриває позицію, яка має поточну і розрахункову ціни.

Поточною ціною позиції є ціна її відкриття, якщо вона відкрита у поточний торговий день, або ціна останнього перерахунку ціни відкритої позиції, якщо вона відкрита в попередні торгові дні.

Розрахункова ціна позиції — це вартість ф'ючерса на кінець торгової сесії, яка визначається котирувальною комісією.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Клієнт-продавець зобов'язаний поставити валюту за ціною контракту, якщо контракт завершується реалізацією, або має право на відшкодування витрат внаслідок зростання ціни (отримання цінової компенсації через падіння ціни) в розмірі різниці цін відкриття та закриття позиції, якщо вона завершується офсетною угодою.

Банк, в свою чергу, зобов'язаний прийняти поставку або виплатити компенсації в розмірі різниці цін відкриття та закриття позиції.

Права та обов'язки, клієнта-покупця — приймання поставки валюти за ціною контракту, якщо контракт завершується реалізацією, або відшкодування витрат внаслідок падіння ціни (отримання цінової компенсації через зростання ціни) в розмірі різниці відкриття та закриття позиції, якщо вона завершується офсетною угодою.

Застава (депозит) повертається клієнту у разі виграшу чи після купівлі або продажу валюти, тобто після виконання своїх зобов'язань, або в разі укладення нової угоди з протилежної сторони, тобто закриття позиції.

У разі програшу клієнту повертається різниця між заставою та збитком.

Якщо витрати перевищують заставу, клієнт повинен її погасити.

Ефективність угоди визначається за принципом «купити дешевше, продати дорожче». Виграшем або програшем учасника угоди є маржа від угоди.

Маржа — це різниця між курсами валют на день відкриття і закриття позиції або на день укладення і день виконання контракту. *Плюсова маржа* — виграш (дохід). *Мінусова маржа* — програш (збиток). Внесок клієнта для забезпечення контракту вважається *початковою маржею (initial margin)*.

Покупець або продавець контракту (залежно від руху курсу) повинен внести для підтримання відкритої позиції на ринку певну суму — варіаційну маржу. Інакше кажучи, здійснюється коригування маржі кожного учасника відповідно до ринкових коливань,

Компенсаційна маржа (маржа підтримання) — величина, нижче за яку значення початкової маржі не повинно опускатися протягом усього терміну відкритої позиції.

У сучасній міжнародній практиці маржа підтримання становить, як правило, 75–80% від початкової, але деякі біржі

утримують, величину початкової і компенсаційної маржі на одному рівні.

Величина маржі для ф'ючерера на купівлю валюти розраховується за формулою:

$$M = K (Cб - Cпок),$$

де M — величина маржі в гривнях;

K — обсяг угоди за ф'ючерсом (кількість валюти), \$;

$Cб$ — курс \$, який котирується на Міжбанківській валютній біржі на день закриття позиції (продаж ф'ючерса), грн./\$;

$Cпок$ — курс \$ на купівлю валюти в угоди за ф'ючерсом, грн./\$

Для ф'ючерса на продаж валюти —

$$M = K (Cпро - Cб)$$

де $Cпро$ — курс \$ на продаж валюти в угоді за ф'ючерсом, грн./\$.

Наприклад, [*] брокер прийняв замовлення від клієнта на укладення три місячного ф'ючерсного контракту на купівлю 1000 доларів США за ціною 5,40 грн. за долар США.

1. Брокер вносить за рахунок коштів клієнта гарантійну заставу (депозит) у розмірі 10% від суми покупки, що становить 540 грн.

$$\frac{10 \times 1000 \times 5,40}{100} = 540,00 \text{ грн.}$$

2. Брокер купує в іншого брокера 20 серпня тримісячний ф'ючерсний контракт строком виконання 21 листопада за будь-яким курсом на день виконання, тобто брокер відкрив позицію.

3. Процес торгів на біржі:

| | |
|------------|---|
| 21 серпня: | курс долара — 5,408 грн.; маржа — $(5,408 - 5,40) \times 1000 = 8,00$ грн. тобто прибуток 8,00 грн. |
| 22 серпня: | курс долара — 5,406 грн. маржа — $(5,406 - 5,408) \times 1000 = -2,00$ грн. тобто збиток 2,00 грн. |
| 23 серпня: | курс долара — 5,409 грн.; маржа — $(5,409 - 5,406) \times 1000 = 3,00$ грн.; тобто прибуток 3,00 грн. |

4. Брокер тримає ф'ючерс до дня виконання.

* Адаптовано: [34]

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

5. У день виконання ф'ючерс був закритий за курсом котирування на ММВБ 5,49 грн. За долар США.

6. Прибуток брокера, який купив ф'ючерс: маржа — $(5,49 - 5,40) \times 1000 = 90$ грн.

7. Повернута застава — 340 грн.

8. Збиток брокера, який продав ф'ючерс: $(5,40 - 5,49) \times 1000 = -90$ грн.

9. Повернута застава — 210 грн. (340 - 90).

Потрібно визначити основну різницю між ф'ючерсами та опціонами, які вважаються важливішими і найліквіднішими інструментами ринку строкових угод.

Покупець (продавець) ф'ючерса зобов'язується сплатити і отримати (отримати оплату і поставити) той чи інший товар у майбутньому за раніше узгодженою ціною,

Власник же опціона має право, а не зобов'язання, купити або продати (залежно від типу опціона) ту чи іншу кількість фінансових інструментів у визначений час або до визначеного часу в майбутньому. Якщо покупець опціона бажає використати свій опціон, то продавець зобов'язаний виконати його. Для отримання цього права покупець опціона сплачує премію.

Таким чином, купивши ф'ючерсний контракт, покупець повністю несе ризик несприятливої для нього зміни ціни з необмеженими збитками. У випадку з опціонами, якщо ціна товару змінилася у несприятливий для покупця бік, то його ризик обмежений тільки сплаченою ним премією.

Опціони торгуються як на біржі, так і на позабіржовому цинку.

Опціони

Валютний опціон є угодою, за якою інвестор має право (а не обов'язок) здійснити обмін валют. Вадою опціону є те, то інвестор повинен платити високу надбавку, щоб заохотити іншу сторону підписати таку угоду.

Існує декілька понять, пов'язаних з опціонами. *Власник опціону* — це особа, яка придбала опціон і якій надано право купити/продати у зазначений термін певну кількість валюти за обумовленим курсом. *Продавець опціону* — це особа, яка продає право на купівлю («опціон кол») або продаж («опціон пут») валюти.

Ціна виконання опціону — це ціна, яку власник опціону повинен сплатити, якщо вирішить реалізувати своє право купити/

продати певну кількість валюти. Наприклад, придбано опціон на купівлю через два тижні 3,4 тис. фунтів стерлінгів по ціні \$1,9 за кожний фунт стерлінгів.

Внутрішня вартість опціону — це різниця між тією величиною, яку треба було б заплатити за валюту (ринковий обмінний курс) без опціону, та тією, яку платять, скориставшись опціоном (ціною виконання). Наприклад, 1 фунт стерлінгів продається на ринку за \$2. Внутрішня вартість опціону складе \$0,08 за фунт тобто ($\$2 - \$1,92$). Оскільки опціон не є обов'язковим для виконання, його внутрішня вартість не може бути величиною від'ємною. *Надбавка (премія) до опціону* — це різниця між ринковою ціною опціону та його внутрішньою вартістю. Наприклад, якщо опціон продається за \$0,14 за фунт, то премія складає \$0,06 за фунт, тобто $\$0,14 - \$0,08$.

Опціонні операції вигідні за курсових коливань, що перевищують розмір премії. Опціонами торгують як на біржовому ринку так і на міжбанківському. При сприятливому русі цін власник опціону може скористатися правом купити / продати валюту з умовою опціону, а при несприятливому — ні. У останньому випадку ним буде втрачено суму (премію), сплачену за придбання опціону.

Основною метою операцій з опціонами є хеджування та спекуляція.

Спочатку термін «своп» використовувався у форвардних, аутрайтних та опціонних угодах для позначення добавок або дисконтів до спот-курсів. Поступово поняття «своп» набуло нового змісту. З 70-х років термін «своп» все ширше вживається для позначення одночасної купівлі та продажу іноземної валюти на приблизно рівні суми за умови розрахунків по них на різні дати.

Операції «своп» майже повністю усувають валютний ризик. Якщо валюта не може бути куплена або продана, вона може бути отримана або надана у кредит на період «своп».

Операції «своп» можуть бути різних видів: відсоткові, валютні, валютно-відсоткові, диференціальні (рис. 2.2).

Операції «своп» можна описати і як такі, що пов'язані з купівлею або продажем іноземної валюти на найближчу дату з одночасною контругодою на певний термін. Тобто одна валюта продається, а інша купується. Одна з цих валют може бути національною, хоча це й не обов'язково.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

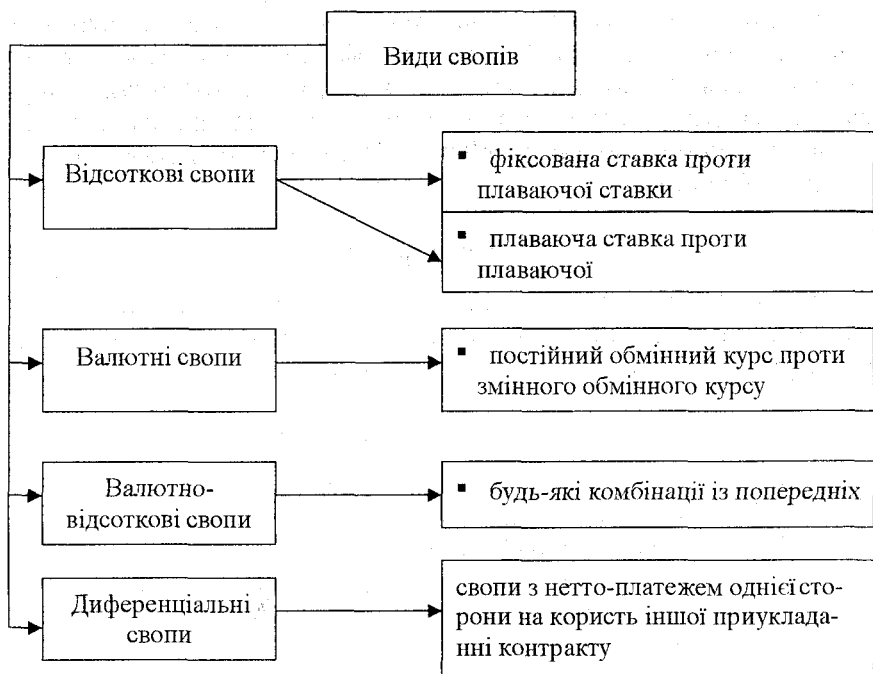


Рис. 2.2. Класифікація свопових операцій

Рідко трапляється, щоб дві складові операції «своп» (поточна та строкова) були здійснені без того, щоб валютна позиція по одній з валют залишилася непокритою. Якщо обидві складові операції «своп» рівні за сумою і застосовується один і той самий валютний курс, це є наслідком того, що відсоткові ставки по обох валютах практично однакові. Такс хоча й рідко, але трапляється.

Як правило, досягти приблизної рівності сум неможливо, особливо коли структури відсоткових ставок по обох валютах суттєво різняться. У цьому випадку форвардна маржа відображає цю різницю.

Угоди «своп» застосовуються для покриття валютного ризику та отримання можливого зиску у майбутньому. Для міжбанківських відносин угоди «своп» є обміном зобов'язаннями або вимогами, формою страхування від ризиків, диверсифікації та поповнення валютних резервів.

Угоди «спот» між центральними банками використовуються при здійсненні валютних інтервенцій. Банки обмінюються валютними сумами (позиками) на короткий термін, купуючи іноземну валюту за курсом «спот» і повертаючи її за відповідним курсом. Подібні угоди поширені між ФРС США та центральними банками країн Європи.

Ключові терміни

Валютний ринок Forex, дата укладання угоди, дата валютування конверсійні операції, ринок деривативів, спот, форвард, ф'ючерс, опціон, своп.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення конверсійної операції.
2. Дайте визначення угоди з негайною поставкою.
3. Дайте визначення угоди today.
4. Дайте визначення угоди tomorrow.
5. Дайте визначення угоди спот.
6. Дата валютування — це..
 - а) дата поставки коштів на рахунок контрагента;
 - б) дата укладання угоди;
 - в) фіксація курсу національної одиниці в іноземній валюті на даний момент.
7. Що таке ринок матеріальних активів, ринок фінансових активів?
8. Що таке валютна позиція.
9. Які є види котирування валют?
10. На які сегменти можна поділити фінансовий ринок?
11. Які особливості ринку валют?
12. Які особливості ринку євровалют?

Се м і н а р

Питання для загального обговорення:

- Спотові операції.
- Особливості курсу на умовах «спот».
- Термінові операції.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- Особливості встановлення форвардного курсу.
- Ринок ф'ючерсів.
- Опціонні угоди.

Проблемні питання:

- Назвіть дату валютування угоди на умовах спот, якщо дата укладання угоди 25 лютого 2002 року; 30 грудня 2002 року; 24 грудня 2002 року в розрахунки між Україною та Великобританією.
- Назвіть дату валютування угоди на умовах форвард, якщо укладання угоди відмінно січня 2002 року?

Самостійна робота студентів:

Студентам пропонується підготувати реферати та зробити на їх основі доповіді за такими темами:

1. Фінансові посередники на міжнародному фінансовому ринку.
2. Проблеми державного регулювання міжнародного фінансового ринку.
3. Інструментарій міжнародного валютного ринку.
4. Інструментарій ринку капіталів.
5. Операції із золотом на міжнародних фінансових ринках.

П р а к т и к у м

Задачі

1. Американська фірма 22 червня підписала контракт на придбання швейцарського обладнання вартістю 450 000 CHF, платіж за який має відбутися 20 жовтня. На 22.06 $1\text{CHF} = 0,5412\text{USD}$. Ф'ючерсний контракт на швейцарський франк на жовтень продавався за курсом $1\text{CHF} = 0,5424$. За цим курсом американська фірма купила чотири форвардних контракти з поставкою франків 20 жовтня на 125 000 CHF кожен.

25 вересня курс склав $1\text{CHF} = 0,6029\text{USD}$, за якими фірма ліквідувала свої форвардні контракти і одночасно купила франки за курсом спот $1\text{CHF} = 0,6021\text{USD}$.

З'ясуйте:

- За яким ефективним курсом фірма придбала необхідні їй франки?

- Якщо 25 вересня курс спот склав би 1CHF = 0,5028 USD, а курс продажу форвардних контрактів склав би 1CHF = 0,5086 USD, за яким ефективним курсом фірма придбала необхідні їй франки?
- В чому полягають принципи відмін у цих ситуаціях?

Тестові завдання:

1. *Виберіть вірне визначення термінової угоди:*

1) конверсійні угоди з поставкою обумовленої суми іноземної валюти у визначений строк після укладання угоди за курсом, зафіксованим на момент її укладання;

2) конверсійна форвардна операція з обумовленням нефіксованої дати поставки валюти;

3) одинична конверсійна форвардна операція з обумовленням наявності визначеної дати валютування;

4) комбінація двох протилежних конверсійних операцій.

2. *Конверсійна форвардна операція з умовою нефіксованої дати поставки — це...*

1) угода опціон;

2) угода своп;

3) угода аутрайт.

3. *Одинична конверсійна форвардна операція з визначеною датою валютування — це...*

1) угода аутрайт;

2) угода опціон;

3) угода своп.

4. *Чи є різниця між чистим валютним опціоном та форвардним валютним опціоном?*

Так Ні

5. *Чи вірне твердження: «Передача зобов'язань за форвардним валютним контрактом іншим особам здійснюється продавцем лише за умови згоди покупця у будь-який час до закінчення строку дії (ліквідації) цього контракту?»*

Так Ні

6. *Тримісячний форвардний фіксований контракт з датою укладення 5 серпня необхідно виконати:*

1) 5 листопада;

2) 5 жовтня;

3) 1 листопада;

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

4) 7 листопада.

7. *Пряма дата валютування форвардних контрактів — це...*

1) 1 місяць

4) 1 день

2) 6 місяців

5) 1 тиждень

3) 2 місяці

6) 2 тижні

8. *Коротка дата валютування форвардних контрактів — це...*

1) 6 днів;

2) 10 днів;

3) 2 тижні;

4) 28 днів.

9. *Якщо поточний курс більший за опціонний, то такий опціон називається:*

1) опціон «при грошах»;

2) опціон «у грошах»;

3) опціон «без грошей».

10. *Якщо поточний курс менший за опціонний, то такий опціон називається:*

1) опціон «при грошах»;

2) опціон «у грошах»;

3) опціон «без грошей».

11. *Внутрішня вартість опціону — це...*

1) ціна опціону;

2) нижня межа премії опціону;

3) дохід від реалізації опціону;

4) ціна чекання;

5) різниця між поточним та опціонним курсами.

12. *Зовнішня вартість опціону — це...*

1) ціна опціону;

2) нижня межа премії опціону;

3) дохід від реалізації опціону;

4) ціна чекання;

5) різниця між поточним та опціонним курсами;

6) тимчасова вартість опціону.

13. *Останнім днем торгів по ф'ючерсному контракту є:*

1) день поставки;

2) останній торговий день біржі перед днем поставки;

3) дата поставки валюти;

4) дата завершення операції.

14. Чи вірне твердження: «Право продавати певну суму валюти за фіксованим курсом у встановлену дату виконання визначає опціон «стелаж»?»

Так Ні

15. Ціна, за якою можна купити чи продати об'єкт опціонної угоди, — це...

- 1) опціонний курс;
- 2) премія;
- 3) ціна страйк;
- 4) ціна опціонної угоди.

16. Премія — це...

- 1) ціна страйк;
- 2) ціна опціонної угоди;
- 3) опціонний курс;
- 4) середня банківська процентна ставка.

17. Опціонний курс — це...

- 1) ціна страйк;
- 2) ціна опціонної угоди;
- 3) середня банківська процентна ставка;
- 4) валютний курс спот.

18. Перелічить правильно фактори, що впливають на ціну опціона:

- 1) опціонний курс;
- 2) мінливість ринку;
- 3) валютний курс спот;
- 4) тривалість періоду до експірації;
- 5) середня банківська валютна ставка;
- 6) співвідношення попиту та пропозиції.

19. Якщо поточний курс дорівнює опціонному, то такий опціон називається:

- 1) опціон «при грошах»;
- 2) опціон «у грошах»;
- 3) опціон «без грошей».

20. Чи вірне твердження: «Форвардний курс — це сума поточного курсу спот та форвардних пунктів»:

Так Ні Не завжди

21. Форвардні пункти — це...

- 1) абсолютні пункти даного валютного курсу;
- 2) різниця у процентних ставках за конкретні проміжки часу між валютами.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

22. Чи вірне твердження: «Валюта з низькою процентною ставкою за визначений період котирується на умовах форвард до валюти з високою процентною ставкою за той же проміжок часу зі знижкою або дисконтом»

Так Ні Не завжди

23. Чи вірне твердження: «Валюта з високою процентною ставкою за визначений період котирується на умовах, форвард до валюти з низькою процентною ставкою за той же проміжок часу зі знижкою або дисконтом».

Так Ні Не завжди

24. Чи вірне твердження: «Курс спот котирується банками у вигляді подвійного котирування».

Так Ні

Рекомендована література

1. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (185/94-ВР) від 07.05.96 р.

2. Указ Президента України «Про удосконалення валютного регулювання».

3. Постанова Кабінету Міністрів України і НБУ від 21 червня 1995 року №444 (444-95-п) «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних попереджень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунки в іноземній валюті».

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 серпня 1998 р. №1280, «Про впровадження механізму страхування та кредитних ризиків».

5. Бровков С.М., Руденко Л.В. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід і українська практика. — К.: ТОВ Агентство «Україна», 2001. — 380 с.

6. Луцишин З.О. Міжнародні валютно-фінансові відносини. — Збруч, 1997. — 486 с.

7. М.В. Энг, Ф.А. Лис., Лоуренс Дж. Мауэр. Мировые финансы. — М.: ДЕКА, 1998. — 735 с.

8. Мирун М. Удосконалення системи форвардних валютних контрактів в Україні // Вісник НБУ №1. — 1998.

9. Небильцова О. Валютні опціони — інструмент хеджування валютного ринку // Вісник НБУ №9. — 1997.

10. Овчинников О. В. Игры на рынке финансовых фьючерсов. — М.: Экономика, 1995. — 218 с.

11. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник / Под ред. В. В. Круглова — М.: ИНФРА-М, 2000. — 432 с.

12. Френклин Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції// Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.

13. Шидловська Н. Інструменти грошово-кредитного ринку // Вісник НБУ — №1. — 1998.

14. Ющенко В., Лисицький В. Курсоутворення в Україні та уроки інших країн із перехідною економікою // Вісник НБУ №7. — 1997.

15. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М, 1994.

16. Гальчинський А.С. Сучасна валютна система. — К, 1994.

17. Борисов С.М. Мировая валютная ситуация в зеркале статистики. Деньги и кредит. — №5. —1996.

18. Лондонский валютный рынок: особенности механизма регулирования. Деньги и кредит. — №7. — 1997.

19. Бункина М.К. Валютный рынок. — М.: АО «ДИС», 1995. — 112 с.

20. Вейсвейллер Р. Возможности и техника операций на финансовых и товарных рынках: Пер. с англ. — М.: «Церих-ПЭЛ», 1995. — 208 с.

21. Конинкс Р. Практическое руководство по биржевым операциям с валютой — М.: «Церих», 1991. — 160 с.

22. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учеб. / Под. ред. Л. Н. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994. — Гл. VI, VIII. — 592 с.

23. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник / За ред А.О. Філіпенка. — К.: Либідь, 1997. — Розд. VIII, IX. — 208 с.

24. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений Учеб. /Науч. ред. В. В. Круглов. — М.: ИНФРА-М, 1998. — Ч. II. — 432 с.

25. Пейло М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с фр. / Общ. Ред. Н.С. Бабинцевой. — М.: Прогресс, Универ, 1994. — С. 348–367.

26. Пискулов Д.Ю. Теория и практика валютного дилинга. — М.: ИНФРА, М., 1996. — 224 с.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

27. Финансовые фьючерсы. — М.: Гуматиратное знание. 1993. — 120 с.

28. Хэррис, Дж. Мэнвилл. Международные финансы: Пер. с англ. — М.: Информ. — издат. Дом «Филинь», 1996. — Гл. 15–20. — 296 с.

29. Порядок переміщення валюти через митний кордон України: Затв. Головою Правління НБУ №19029\381 від 14.03.93 і Головою Державного митного комітету України №11\1–530 від 17.03.93.

30. Про внесення змін до Порядку переміщення валюти через митний кордон України: Затв. постановою Правління НБУ №15 від 16.04.98.

31. Правила використання готівкової іноземної валюти на території України: Затв. постановою Правління НБУ №119 від 26.03.98.

32. Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: Затв. постановою Правління НБУ №150 від 15.04.98.

33. Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: Затв. постановою Правління НБУ №150 від 15.04.98.

34. Петрашко Л.П. Валютні операції: Навч. Посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 204 с.

35. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. — Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Уч. Пособие для вузов. — М.: Международные отношения, 2001. — 488 с.

36. Рязанова Н.С. Міжнародні фінанси. Навч. — метод посібник для самостійного вивчення дисципліни — К.: КНЕУ, 2001. — 119 с.

ГЛАВА 3. Міжнародний банківський бізнес

3.1. Міжнародні кореспондентські відносини банків

Структурна організація міжнародної банківської діяльності

Міжнародна, або зовнішньоекономічна, банківська діяльність, названа *бенкінгом* (англ. banking — банківська справа), містить такі елементи: іноземні організаційні одиниці банку; міжнародні кореспондентські відносини; банківські валютні перекази; принципи міжнародних банківських кредитів; інші міжнародні банківські послуги. Тобто, бенкінг — це міжнародний банківський бізнес.

Банк здійснює свою зовнішньоекономічну діяльність через організацію міжнародного департаменту, закордонної філії, дочірнього банку і через кореспондентські відносини з закордонними банками. При цьому міжнародний департамент банку повинен порівняти принадність іноземних зв'язків із їх прийнятними витратами.

Міжнародна діяльність банку поєднується з його вітчизняною діяльністю в єдиному фінансовому звіті, в єдиних нормах ліквідності й за достатнього капіталу для банку. Міжнародний банківський бізнес оцінюється через поточний критерій ризику і витрат і через вплив його на рівень банківського капіталу і нормативів.

Міжнародний департамент є своєрідним мініатюрним банком. Він здійснює такі операції на міжнародному фінансовому ринку: відкриває депозити; вкладає свої гроші на депозити в інших кредитних установах; оплачує чеки проти рахунків на своїх книгах і виписує чеки проти власних фондів за кордоном; отримує і виплачує перекази; здійснює трансферт коштів; інкасує вхідні та вихідні доручення; кредитує місцевих та іноземних позичальників; підтримує кореспондентські банківські відносини та ін. Операції здійснюються через кореспондентські відносини з іноземними банками-кореспондентами, через філії та дочірні банки.

Закордонні філії пропонують повний набір банківських послуг. Депозити в них не підлягають мінімальному резервуванню в центральному банку країни, де знаходиться материнський

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

банк. Філії самостійно наймають робітників, виконують вимоги із звітності тощо. Для налагодження ділових контактів банк може заснувати представництво за кордоном, штат якого складається з представника, асистента і секретаря. Представники не здійснюють банківських операцій, а направляють клієнтів у філію або в головний офіс банку.

Відкриття представництва часто передусь відкриттю філії. У деяких країнах відкриття філій іноземних банків заборонено, тому в них відкривають представництво банку.

Закордонний дочірній банк — іноземна компанія, підконтрольна вітчизняному або спільному банку.

Міжнародні кореспондентські відносини і рахунки банків

Міжнародна банківська діяльність заснована на кореспондентських відносинах, які є базою для трансферту грошей, обміну валюти, фінансування міжнародної торгівлі. Кореспондентом є банк (або фінансова компанія), який представляє в даному регіоні інтереси іншого банку за його рахунок і виконує його фінансові та комерційні доручення.

Кореспондентські міжбанківські відносини — це:

– різноманітні форми співробітництва між двома банками, які базуються на коректному, чесному та узгодженому виконанні взаємних доручень;

– договірні відносини між банками про здійснення платежів, розрахунків та інших послуг, що їх виконує банк за дорученням і на кошти іншого (згідно з банківським законодавством України).

Предметом кореспондентських відносин є ділові відносини між двома банками.

Кореспондентські відносини актуальні в тому випадку, коли один банк з метою здійснення своїх операцій хоче користуватися послугами іншого банку.

Наявність широкої мережі кореспондентських рахунків надає можливість банкам:

- звернутися за консультацією про торгові і правові звичаї безпосередньо до партнера у відповідній державі;
- додержати довідку про фірми-резиденти цих держав з метою консультації власних клієнтів;
- рекомендувати партнера як адресата-референта;

- рекомендувати третій особі партнера як уповноваженого з перевірки підписів посадових осіб;
- включити банк-кореспондент як посередника у проведення угод по інкасо або акредитиву та ін.

Кореспондентські відносини дозволяють надавати якісні послуги клієнтам банку відносно здійснення базисних операцій: платіжний оборот; проведення комерційних операцій; платіжний оборот без документів; документарні операції; платежі по чеках; надання гарантій.

Великий банк, обслуговуючи національний або регіональний ринок, водночас допомагає іншим банкам, надаючи послуги їх клієнтам. Малі банки стають кореспондентами великих банків для одержання послуг на головних ринках і спеціалізованої допомоги, в тому числі кредитів. Крупні банки стають кореспондентами малих банків для отримання доступу до регіональних ринків. Ці банки обмінюються інформацією щодо послуг, які вони надають, комісійних за ці послуги, книгами підписів, конфіденційними тестовими ключами (методами кодування).

Варто зазначити, що число банків-кореспондентів може бути достатньо високим. Проте число банківських кореспондентських відносин, супроводжуваних відкриттям кореспондентських рахунків, повинно бути дуже обмеженим, інакше це може зумовити певні ризики. Так, залишки на рахунках в іновалюті схильні до ризику знецінення в результаті змін валютного курсу. Ведення численних рахунків із невеличкими залишками потребує великих витрат на персонал. Можливі втрати в результаті зміни позичкового процента. Угоди про кореспондентські відносини укладаються на тривалі терміни. Тому число банків-кореспондентів повинно відповідати обсягам комерційної діяльності банку.

Наприклад, Державний експортно-імпорتنний банк України встановив кореспондентські відносини з 607 банками у різних країнах (табл. 3.1).

Рахунки в закордонних банках потребують постійного спостереження за їх станом. Тому в умовах ще недостатньо розвинутої інфраструктури це може принести Державному експортно-імпортному банку України додаткові проблеми.

У кореспондентських відносинах вирізняються *A* та *B* кореспондентів. Про *A*-кореспондентів йдеться, коли між національним та іноземним банком існують кореспондентські рахунки, як на одно- так і на двосторонній основі (рис. 3.1).

Кореспондентські відносини та міжнародні розрахунки
Укрексімбанку в 2000 р.

| Кореспондентські відносини | | | | |
|----------------------------|----------------------------|-------|--------------------------|---------------------|
| Банки-кореспонденти | Задіяні в 2000 р. рахунки: | | Рахунки "Лоро" відкриті: | |
| | Ностро | Лоро. | Українським банкам | Банкам-нерезидентам |
| 607 | 44 | 159 | 35 | 27 |

| Міжнародні платежі | | | | | |
|---|---|------------------------|--------------------|--------|--------|
| Здійснено між народних платежів за дорученнями клієнтів | Кількість країн в які здійснювались платежі | Загальна сума платежів | Географія платежів | | |
| | | | США | СНД | Європа |
| 34000 | 130 | 3,35 млрд. дол. США | 10,2% | 52,1 % | 28,2% |

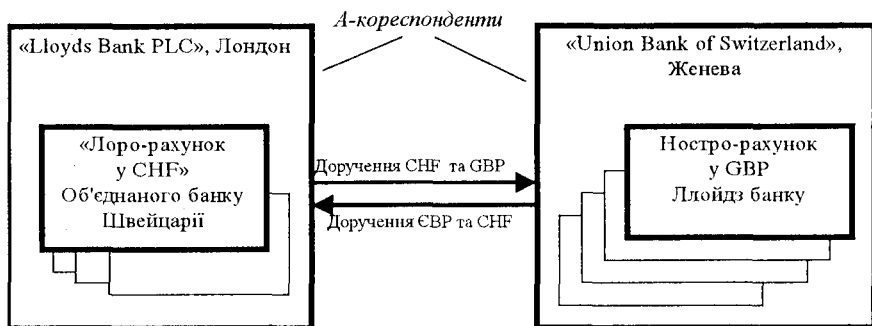


Рис. 3.1. Кореспондентські відносини між банками (тип А)

Б-кореспонденти не ведуть взаємних рахунків, хоч співробітництво між ними може бути дуже інтенсивним. На відміну від кореспондентських відносин типу А тут необхідна для виконання безпосередніх доручень третя кредитна установа, як правило, в країні, у валюті якої має бути здійснена оплата. Обмін контрольними документами та особливі домовленості між банками-кореспондентами, які називають також агентськими угодами,

уможливлють, незважаючи на відсутність кореспондентських рахунків, взаємне співробітництво у зовнішньоторговельних операціях.

У межах агентської угоди між банками-кореспондентами типу *Б* (рис. 3.2) прямі доручення мають бути виконані одразу після їх надходження, без очікування формування відповідного покриття. Доручення виконуються через певні банки (наприклад там, де обидва партнери мають свої рахунки).

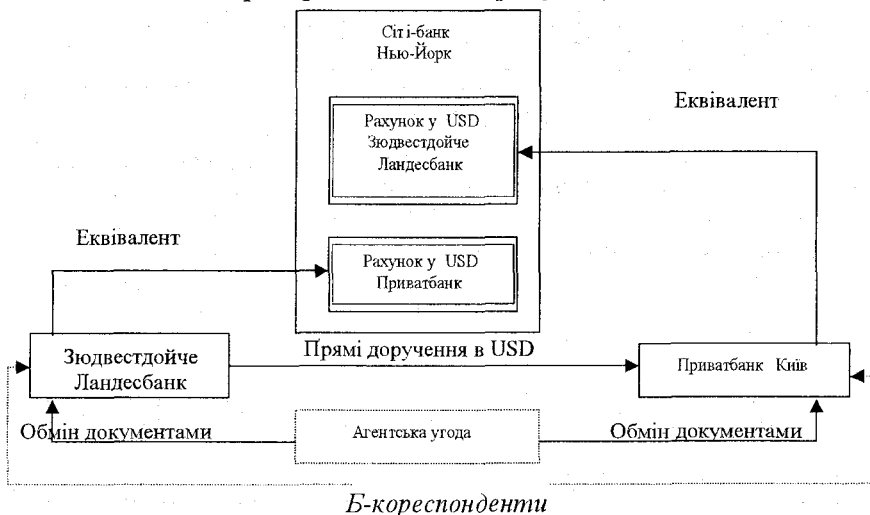


Рис. 3.2. Кореспондентські відносини типу *Б* [*]

Однобічне ведення рахунка здійснюється також тоді, коли, наприклад, через велику кількість рахунків у країні іноземний кореспондент не зацікавлений відкривати нові. На практиці часто буває, що однобічне ведення рахунка переростає у двобічне, зумовлене зростанням обігу та зміцненням довіри. Таким чином початкові кореспондентські відносини типу *Б* можуть перетворитися на відносини типу *А*. Особливо інтенсивні та довірчі відносини існують між *А*-кореспондентами, які не лише обмінюються необхідними контрольними документами та зразками підписів, а й домовляються про телексі ключі, впроваджують нові кредитні лінії.

* Оболенська Т.Є.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

На основі кореспондентських договорів здійснюють розрахунки в зовнішній торгівлі, у тому числі акредитивами, переказними векселями, іноземними грошовими переказами. У передбачені договором терміни банки-кореспонденти взаємно звіряють записи на кореспондентських рахунках.

Міжнародний кореспондентський рахунок — рахунок, на якому відображено розрахунки, здійснені банком однієї країни за дорученням і за рахунок іншої на основі кореспондентської угоди.

Кореспондентські рахунки за міжнародними розрахунками поділяють на рахунки *ностро* і рахунки *лоро*.

Міжнародний рахунок ностро (італ. *nostro conto* — «наш рахунок») —

1) рахунок, який банк відкриває у своєму іноземному банку-кореспонденті й на якому враховуються всі його витрати і надходження;

2) кореспондентський рахунок, за яким здійснюються всі операції з виконання кореспондентом доручень банку.

Міжнародний рахунок лоро (італ. *loro conto* — їхній рахунок) —

1) кореспондентський рахунок з міжнародних розрахунків, який відкривається у вітчизняному банку на ім'я іноземного банку-кореспондента;

2) рахунок, який відкривається банком-кореспондентом для захисту сум, що видаються, або одержаних за дорученням свого кореспондента.

Рахунок лоро може бути також кореспондентським рахунком третього банку, відкритим у банку-кореспонденті даної кредитної установи. В цьому разі він називається востро-рахунком.

Міжнародний рахунок востро (італ. *vostro conto* — «ваш рахунок») — рахунок банку-кореспондента у певній кредитній установі.

Формування кореспондентських відносин

У процесі створення кореспондентських відносин між банками можна виділити кілька типічних етапів (рис. 3.3).

На першому етапі відбувається вибір партнера [*]. Інформація про можливого партнера за кордоном збирається через:

* Петрашко Л.П.

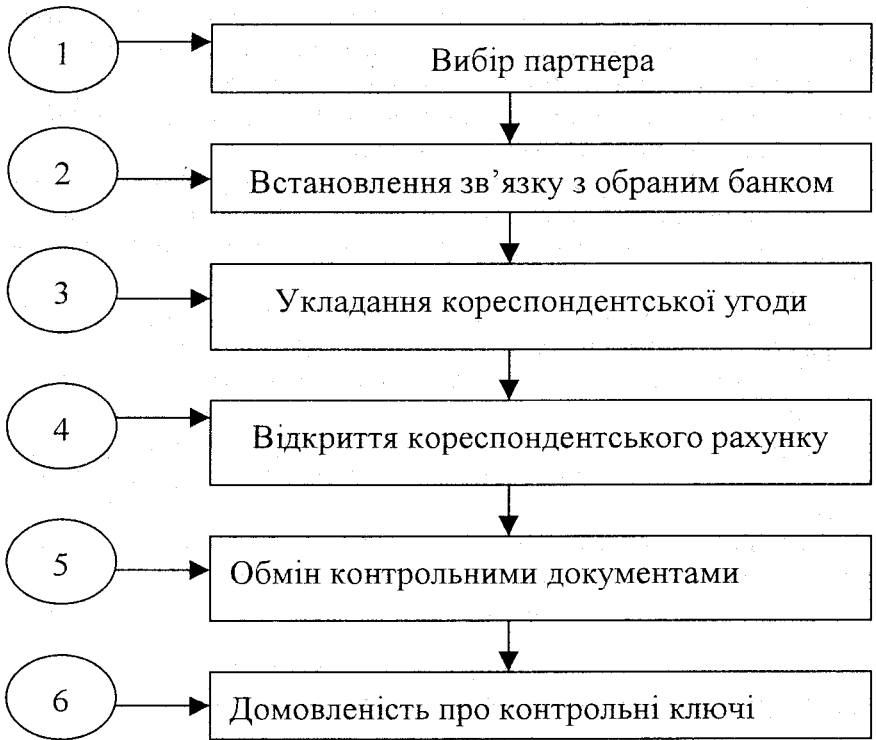


Рис. 3.3. Етапи створення кореспондентських відносин між банками

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 іноземних банків; річні звіти банків.

Таким чином створюється уявлення про банки тієї чи іншої держави.

В процесі вибору банку-кореспондента керуються такими критеріями:

- Мережа філій цього банку всередині країни, що дозволяє швидко і дешево здійснювати розрахунки, користуючись потенціалами банку-кореспондента в усіх частинах його держави.
- Його представництва в інших важливих центрах міжнародної торгівлі за кордоном дають можливість заощадити час при

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

створенні кореспондентських банківських відносин у разі, якщо обсяг зовнішньої торгівлі невисокий, а також рефінансувати свої операції у валюті третьої держави.

- Кількість банків-кореспондентів обраного банку.
- Спектр послуг, які банк-кореспондент може запропонувати.
- Професіоналізм персоналу.
- Творчий потенціал у пошуку рішень.
- Надійність.
- Швидкість реакції у спільній діяльності.
- Аналіз цін на різноманітні банківські послуги.

Однак слід пам'ятати, що деякі банки не пропонують визначеного пакета послуг. Це не обов'язково свідчить про те, що рівень послуг банку не відповідає вищим стандартам. Обмежене коло послуг пояснюється тим, що в тій або іншій галузі банк пропонує особливий пакет і не приділяє такої уваги іншим послугам. Інакше кажучи, він спеціалізується на певних сферах комерційної діяльності.

На другому етапі до обраного банку надсилається лист із пропозицією встановити кореспондентські відносини.

До листа додаються звіт про діяльність, статут та копія ліцензії Національного банку на проведення банківських операцій. (В Україні дозвіл на встановлення прямих кореспондентських відносин надає регіональне управління Національного банку).

На третьому етапі між банками підписується кореспондентська угода.

Кореспондентська угода — договір про встановлення кореспондентських відносин і відкриття кореспондентських рахунків лоро та ностро, в якому фіксується термін дії договору, розмір комісійних зборів, порядок відкриття і режим функціонування кореспондентських рахунків (субрахунків) та інші зобов'язання сторін (зразок наведено на с. 93).

На четвертому етапі відкривається кореспондентський рахунок.

Для відкриття рахунку банк-кореспондент надає такі документи:

- ✓ дозвіл регіонального управління Національного банку на встановлення прямих кореспондентських відносин;
- ✓ заяву на відкриття рахунку (зразок див. на с. 100)
- ✓ нотаріально завірени копії статуту та банківські ліцензії;

- ✓ картку із зразками підписів та відбитком печатки;
- ✓ баланс та довідку про дотримання економічних нормативів на останню звітну дату.

Операції за кореспондентськими рахунками комерційних банків можуть виконуватися в межах наявних коштів; за взаємною домовленістю можливий овердрафт.

Аналогічно встановленню банківських кореспондентських відносин один з партнерів повинен повідомити іншому про своє бажання відкрити в нього рахунок. У своїй політиці відкриття рахунків, наприклад Державний експортно-імпорتنний банк України, дотримується принципу: зазвичай відкривати 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, відкриті в банках Німеччини, Великобританії, Швейцарії, Угорщини, Австрії, Росії. Для відкриття всіх цих рахунків і використання в розрахунках були вагомими підстави (наприклад, Франкфурт-на-Майні, Лондон, Цюрих є фінансовими центрами світу; доцільність рахунку в Московському Міжнародному банку зумовлена політико-економічними факторами і т. д.).

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.

**Зразок договору № _____
про кореспондентські відносини**

м. _____ « ____ » _____ 200 ____ р.

Банк _____ в особі _____,
Діючої на підставі _____ (надалі — Банк), з однієї сторони та

_____ в особі _____,
діючого на підставі _____
(надалі Кореспондент), з іншої сторони, уклали цей Договір про наступне:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Банк відкриває на ім'я Кореспондента мультивалютний кореспондентський рахунок типу «лоро» (надалі «Рахунок»).

1.2. В рамках діючого договору Кореспондент має право проводити через Рахунок операції відповідно до норм діючого законодавства України, нормативними актами Національного банку України, що були прийняті міжнародною банківською практикою, а також цим Договором.

1.3. Номер кореспондентського рахунку Кореспондента в Банку _____

2. ПОРЯДОК ВЕДЕННЯ РАХУНКУ

2.1. Банк виконує відповідно до норм діючого законодавства України, прийнятими банківськими стандартами та міжнародною банківською практикою доручення Кореспондента при здійсненні операцій по кореспондентському рахунку.

2.2. Доручення, та інші документи Кореспондента без підпису, а також ті, що не можуть бути ідентифіцировані (наприклад в разі невірної розрахованого телексного ключа), вважаються не дійсними і не використовуються банком. Банк повідомляє Кореспондента про інші неможливості виконання таких документів.

2.3. Доручення на переказ коштів з кореспондентського рахунку виконуються:

2.3.1. Платежі в національній валюті України:

а) в день отримання платіжного доручення, якщо воно було одержано Банком до 12.30 годин по Київському часу.

б) впродовж наступного робочого дня, якщо платіжне доручення одержано Банком після 12.30 годин по Київському часу.

2.3.2. Платежі в іноземній валюті:

а) впродовж наступного робочого дня, якщо платіжне доручення одержано Банком до 16.30 годин по Київському часу;

б) впродовж другого робочого дня з моменту отримання платіжного доручення, якщо воно одержане Банком після 16.30 годин по Київському часу.

2.3.3. Доручення по платежам по внутрішньобанківській розрахунковій системі, отримані до 17.00 годин по Київському часу виконуються впродовж дня.

2.4. Кореспондент здійснює операції в рамках залишку коштів на рахунку. Банк не несе відповідальності за виконання доручень Кореспондента, сума яких (включаючи комісію Банка) перевищує дійсний залишок коштів на Рахунку. Про неможливість виконання платіжних інструкцій Банк повинен повідомити Кореспондента не пізніше наступного робочого дня.

2.5. Виписки по Рахунку висилаються Кореспонденту узгодженим каналом зв'язку (S.W.I.F.T., телекс, пошта) наступного дня, після здійснення операцій по Рахунку. Виписка вважається підтвердженою, якщо Кореспондент не надав свої зауваження в письмовому вигляді впродовж 30 днів від дня одержання виписки.

2.6. Банк утримує комісію згідно діючих тарифів (додаються), котрі є невід'ємною частиною дійсного Договору. Про зміни тарифів Банк завчасно повідомляє Кореспондента. Банк залишає за собою право встановлювати окрему комісію за надання додаткових послуг Кореспонденту, про розміри та порядок сплати котрої він інформує Кореспондента.

2.7. Кореспондент надає право Банку після проведення кожної операції списувати з його рахунку суми комісійних згідно п.п. 2.6. даного Договору.

3. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

3.1. Сторони зобов'язуються виконувати розпорядження один одного, котрі пов'язані з виконанням операцій згідно умов п. 1.2. даного Договору, відповідно з міжнародною банківською практикою та діючим законодавством України, нести повну відповідальність за правильність та своєчасність виконання таких розпоряджень.

3.2. Банк зобов'язується, відповідно з діючим законодавством України, зараховувати на Рахунок грошові кошти, що надходять на ім'я Кореспондента та його клієнтів, перераховувати за дорученням Кореспондента грошові кошти для розрахунків по власним операціям Кореспондента та його клієнтів як на території України, так і за її межами.

3.3. Банк зобов'язаний забезпечити недоторканість грошових коштів Кореспондента та конфіденційність інформації про операції, що проводяться через Рахунок.

3.4. Кореспондент зобов'язаний надавати доручення Банку на проведення операцій по Рахунку в рамках кредитного залишку по Рахунку (включаючи комісію Банку), а також контролювати відповідність сум платежів та залишку по Рахунку.

3.5. У випадку будь-яких змін в документах, наданих для відкриття Рахунку. Кореспондент зобов'язаний на протязі 5 (п'яти) робочих днів надати нові документи.

4. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

4.1. В разі невиконання (несвоєчасного виконання) доручення Кореспондента Банк сплачує Кореспонденту штраф із розрахунку 0,1% від суми невиконання (несвоєчасного виконання) платежу за кожний день просрочки. Сплата штрафу не звільняє Банк від виконання платіжних доручень Кореспондента.

4.2. Кореспондент несе відповідальність за достовірність наданих документів для відкриття Рахунку, а також платіжних доручень та інших документів. За основу підтвердження достовірності даних, що передаються каналами зв'язку, беруться S.A.K. (S.W.I.F.T. Authentication Key) для S.W.I.F.T. повідомлень;

Т.Т.К. (Telegraphic Test Key), номер та автовідповідь телекса Кореспондента — для телекських повідомлень; зразки підписів вповноважених осіб та відбитку печатки Кореспондента — решти типів повідомлень.

4.3. При виконанні розпоряджень Кореспондента Банк не несе відповідальність за правильність інформації, що вказана в розпорядженні, за непорозуміння, що мали місце в наслідок змін тексту доручень при передачі каналами S.W.I.F.T., телексом, телеграфом, а також за іншими обставинами, що не залежать від Банка.

5. ВИРШЕННЯ СУПЕРЕЧОК

5.1. Суперечки та розбіжності вирішуються сторонами шляхом переговорів чи складанням додаткових угод.

6. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ

6.1. Договір набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та діє до 31 грудня цього року.

6.2. Якщо кожна із сторін не повідомить про своє бажання розірвати Договір не пізніше ніж за один місяць до закінчення терміну його дії, Договір автоматично продовжується на наступний календарний рік.

6.3. Договір може бути розірвано по ініціативі однієї із Сторін. Сторона, по ініціативі якої відбувається розірвання, повідомляє про це не пізніше, ніж один місяці, до розриву Договору.

6.4. Впродовж трьох днів після припинення дії Договору та письмового підтвердження Кореспондентом залишку на рахунку, Банк зобов'язаний по розпорядженню Кореспондента перерахувати залишок коштів по Рахунку на рахунок Кореспондента в іншому банку.

7. ОСОБЛИВІ УМОВИ

7.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове, повне виконання чи неналежне виконання своїх обов'язків, якщо це було викликано форс-мажорними обставинами. До форс-мажор-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

них обставин також прирівнюються: страйки, прийняття органами влади актів, що створюють перешкоди для реалізації Сторонами своїх зобов'язань, військові дії.

8. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ

8.1. Для відкриття Рахунку та проведення операцій по ньому Кореспондент надає в банк пакет слідуючих документів:

- Заяву на відкриття Рахунку;
- Копія ліцензії (нотаріально завірена) Центрального Банка країни, якщо це передбачено законодавством країни;
- Копія Статуту банку (нотаріально завірена);
- Останній річний звіт;
- Баланс на останню звітovu дату (на перше число місяця);
- Картка з зразками підписів (2 примірника, нотаріально завірені), або альбом із зразками підписів, завірених печаткою банку;
- Перелік банків-кореспондентів;

8.2. Будь-які зміни чи/або доповнення до дійсного Договору дійсні при умові, що вони виконані письмово, узгодженні та підписані обома Сторонами.

8.3. Дійсний договір складено на 4-х сторінках в двох екземплярах по одному для кожної із Сторін. Кожен екземпляр має однакову юридичну силу.

9. РЕКВІЗИТИ СТОРІН

БАНК:

Телефон
Телефакс
Телекс

Голова правління

КОРЕСПОНДЕНТ

Телефон
Телефакс

Додаток 1

до договору про кореспондентські відносини
№ _____ від « _____ » _____ 200__ р.

« _____ » _____ 2002

м. Київ

_____, надалі — «Кореспондент», в особі _____,
діючого на підставі Статуту з однієї сторони, та _____
« _____ », надалі «Банк», в особі _____
_____, діючої на підставі Статуту, з іншої, домовились, що
Кореспондент сплачує послуги Банку згідно з послідовними тарифами:

| Послуги банку | Розмір тарифу |
|---|--|
| Відкриття кореспондентського рахунку | Безкоштовно |
| Закриття рахунку | Безкоштовно |
| Надання виписок (на наступний день після руху по рахунку) | Безкоштовно |
| Надання дублікатів виписок: | |
| За день | 10 грн. |
| За місяць | 50 грн. |
| За квартал | 75 грн. |
| За рік | 100 грн. |
| Операції в закордонній валюті: | |
| Нарахування коштів на рахунок | Безкоштовно |
| Переказ коштів на користь клієнтів інших банків | 20 USD |
| Переказ коштів на користь банків | Безкоштовно |
| Переказ коштів по внутрішньобанківській системі | Безкоштовно |
| Нарахування % по залишку на рахунку | За узгодженням, на підставі додаткової угоди Сторін до дійсного Договору |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

| | |
|--|---|
| <p><i>Зміна умов переказу:</i></p> <p>В валюті USD</p> <ul style="list-style-type: none">- якщо платіж не був виконаний банром;- якщо платіж був виконаний банром; <p>в інших СКВ:</p> <ul style="list-style-type: none">- якщо платіж не був виконаний банром;- якщо платіж був виконаний банром; | <p>Безкоштовно</p> <p>20 USD</p> |
| <p>Відміна переказу</p> <p>В валюті USD</p> <ul style="list-style-type: none">- якщо платіж не був виконаний банром;- якщо платіж був виконаний банром; <p>в інших СКВ:</p> <ul style="list-style-type: none">- якщо платіж не був виконаний банром;- якщо платіж був виконаний банром; | <p>Безкоштовно</p> <p>20 USD (плюс відшкодування комісії кореспондента)</p> |
| <p>З'ясування пов'язані з неповними чи незрозумілими інструкціями, запити клієнтів з питань проходження платежів:</p> | <p>Безкоштовно</p> <p>50 EUR (плюс відшкодування комісії кореспондента)</p> <p>10 USD</p> |
| <p>Операції в українській гривні</p> | |
| <p>Нарахування коштів на рахунок</p> | <p>Безкоштовно</p> |
| <p>Переказ коштів по внутрішньо-банківській системі</p> | <p>Безкоштовно</p> |
| <p>Нарахування % по залишку на рахунку</p> | <p>За узгодженням, на підставі додаткової угоди Сторін до дійсного Договору</p> |

БАНК
Голова Правління

КОРЕСПОНДЕНТ
Голова

М.П.

Л.В. Руденко

ЗАЯВА
про відкриття кореспондентського рахунку

Назва банку: _____

Місцезнаходження банку: _____

Керівник банку: _____

№ телефону _____

Посади, прізвища, телефони відповідальних виконуючих осіб

Код банку _____ Ідентифікаційний код _____

Номера/код засобів зв'язку (факс, телекс, S.W.I.F.T., інші)

Просимо відкрити кореспондентський рахунок ЛОРО:

(назва валюти)

Керівник (посада) _____ (підпис)

Головний бухгалтер _____ (підпис)

М.П.

«___» _____ р.

ВІДМІТКА БАНКУ

Відкрити

Документи для оформлення
відкриття кореспондентського
рахунку та здійснення операцій
по кореспондентському рахунку
«___» _____ р. перевірено

Замісник голови _____ (підпис)

«___» _____ р.

Кореспондентський рахунок відкрито

Головний бухгалтер

_____ (номер кореспондентського рахунку)

_____ (підпис)

«___» _____ р.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

На п'ятому етапі відбувається обмін контрольними документами.

Контрольні документи — документи, надані банками один одному з метою запобігти можливості втрат у результаті зловживання їх ім'ям.

До них належать:

- річний звіт/баланс;
- список підписів уповноважених осіб;
- угода щодо використання кодового ключа, кодів S.W.I.F.T. (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 додатковий перелік документів:

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

На шостому етапі банки-кореспонденти мають дійти згоди про те, чий 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 надзвичайно важливої інформації банк повинен довіряти свої перевірочні коди тільки працівникам, що заслуговують особливої довіри.

3.2. Електронні системи міжнародних міжбанківських розрахунків і платежів

Діючі платіжні системи

Платіжні системи існують в різних формах, але межа їх завжди одна — забезпечити переказ коштів з рахунку в одному банку на рахунок в іншому банку. Незалежно від конкретної форми платіжна система завжди містить три елементи або процеси [*].

* Шеппард Девід. Платёжные системы. / Пер. с. Романова. — Лондон: Банк Англии, 1996. — 61 с.

1. Процес авторизації і початку платежу, тобто процес, за допомогою якого платник доручає обслуговуючому банку перевести кошти.

2. Процес передавання і обміну платіжними інструкціями між банками-учасниками, який частіше має назву клірингу.

3. Процес розрахунку між банками-учасниками, тобто компенсація коштів банком платника банкові отримувача, що виконується або на двохсторонній основі або через рахунки третьої сторони, якою є агент по розрахунках. Переважно що роль виконує центральний банк.

Вплив міжнародного ринку валют на оборот платіжних систем, що обробляють великі платежі, значний: для валют, по яких полягає найбільша кількість угод, платежі, зв'язані з розрахунком по інвалютних операціях, можуть складати до 50% від вартості денного обороту. Сильні коливання активності ринку, таким чином, будуть позначатися (із запізненням у два дні у випадку з «спотовими» угодами) на зв'язаних з ними платіжних системах і здатні натискати на операційні аспекти роботи даних систем і на керування ліквідністю в них. Точно так серйозні збої в національній платіжній системі, що привели до того, що на закордонних ринках не удалось зробити розрахунок по угодах, може істотно вплинути на довіру до цих ринків.

Наприклад, щоб здійснити розрахунок по угоді в доларах США/єнах, погодженої між двома банками в Лондоні (мал. 3.4), необхідно, щоб кожний з банків направив повідомлення (як правило, по міжнародній телекомунікаційній мережі «СВІФТ») своєму кореспонденту в тій країні, у якій вони повинні перевести єни чи долари, давши доручення цим кореспондентам підготуватися до надання згаданих валют [*].

У силу зазначеного складаються вагомі причини, щоб кожна національна платіжна система, що має зв'язок із глобальною платіжною системою, працювала у відповідності із загальними високими стандартами надійності. У листопаді 1990 року перелік стандартів був опублікований центральними банками «групи десяти», що наводиться нижче. Перелік стандартів з'явився у відповідь на ініціативу комерційних банків створити і почати використання розрахункових палат для багатобічного взаємозаліку

* Шеппард Девид. Платёжные системы. / Пер. с. Романова. — Лондон: Банк Англии, 1996. — 61 с.

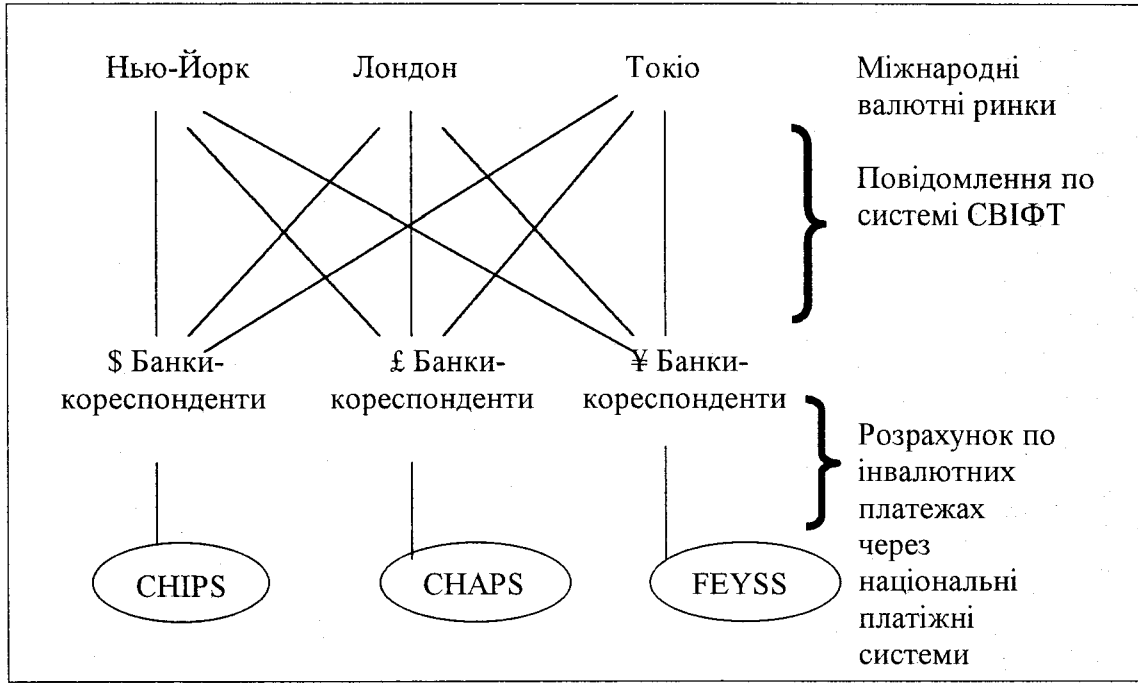


Рис. 3.4. Взаємозалежність платіжних систем на міжнародному рівні

CHIPS = «ЧІПС»: система міжбанківських електронних клірингових розрахунків;
 CHAPS = «ЧЕПС»: компанія «ЧЕПС енд таун кліринг», здійснююча електронні клірингові розрахунки;
 FEYSS = «Еф-І-Уай-Ес-Ес»: Дальньосхідна розрахункова система.

контрактів в іноземній валюті. Один з таких проектів у даний час здійснений у Лондоні за назвою «Організації розрахункових палат для валютних операцій» (І-Сі-Ейч-Оу). Він відповідає всім шістьом стандартам до задоволення центральних банків, що беруть участь.

Хоча ці стандарти були спочатку націлені на здійснення «взаємозаліку при розрахункових схемах по операціях, виражених у декількох валютах і перетинаючих національні кордони», вони в дійсності мають не менше значення для роботи внутрішніх платіжних систем і синтезують у собі багато питань.

Мінімальні стандарти для створення й експлуатації систем взаємозаліку і розрахунків по операціях у валютах, що перетинаються національні кордони:

1. Схеми взаємозаліків повинні мати надійну правову основу, що відповідає чинному законодавству.

2. Сторони, що беруть участь у схемах взаємозаліку, повинні ясно розуміти, який вплив кожна конкретна схема має на фінансові ризики, пов'язані з процесом взаємозаліку.

3. Системи багатобічного взаємозаліку повинні включати чітко визначені процедури, що регулюють керування кредитними ризиками і ризиками ліквідності, що установлюють відповідні обов'язки організації, що забезпечує взаємозалік, і учасників. Ці процедури повинні також забезпечувати, щоб усі сторони мали як стимули, так і можливості керувати своїми ризиками й обмежувати їх, а також уведення лімітів на максимальний кредитний ризик для кожного учасника.

4. Багатобічні системи взаємозаліку повинні, як мінімум, бути здатні забезпечити своєчасне завершення розрахунків за поточний операційний день у випадку, якщо учасник з найбільшою окремою дебетовою позицією виявиться не в змозі виконати свої розрахункові зобов'язання.

5. Багатобічні системи взаємозаліку повинні використовувати об'єктивні і голосні критерії прийому, що забезпечують справедливий і відкритий доступ до них.

6. Усі схеми взаємозаліків повинні забезпечувати операційну надійність технічних систем і наявність допоміжних технічних засобів, здатних завершити процес обробки документів одного операційного дня.

Усі нині діючі системи банківських операцій підрозділяються на системи банківських повідомлень і системи розрахунків. Різниця

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

між ними полягає в тому, що в рамках системи банківських повідомлень здійснюються тільки оперативне пересилання і збереження розрахункових документів, врегулювання платежів надане банкам-учасникам, функції ж системи розрахунків безпосередньо пов'язані з виконанням взаємних вимог і зобов'язань членів. До першої групи відносяться такі системи, як **SWIFT** і **BankWire** — приватна електронна мережа банків США, до другого — **FedWire** — мережа федеральної резервної системи (ФРС) США; Нью-Йоркська Міжнародна платіжна система розрахункових палат **CHIPS**; Лондонська автоматична система розрахункових палат **CHAPS**; **Micro Register**; Швейцарська міжбанківська клірингова система (SIC).

Електронні системи розрізняються по кількості сторін, що беруть участь у переказах і розрахунках: SWIFT організовує пересилання банківських повідомлень на двосторонній основі, тобто між кожними двома учасниками; системи ФРС FedWire, CHAPS, CHIPS регулюють платіжні зобов'язання на багатосторонній основі.

Системи електронного обміну даними окремих країн

Система **Micro Register** використовується при роботі з якимось одним іноземним банком та його філіями. Банки найчастіше використовують цю систему при розрахунках через Bank of New York Banker Trust. Інформація передається в іноземний банк по модемному зв'язку. Кожному переказу надається номер, на який робиться посилання у витягах і в запитах.

Micro Cash Register має пакет прикладних програм, дозволяючих випускати тратти, відкривати акредитиви з іноземному банку. Досить корисним є Central Information File, котрий має перелік всіх кореспондентів іноземного банку і всіх банків, занесених в систему клірингових розрахунків у США (CHIPS, ABA). Наведення цього номеру в платіжному дорученні прискорює проходження платежу, так як він автоматично проходить через комп'ютерну мережу банку. Для банків, що мають достатню кількість платіжних доручень на день і не стали членами СВІФТ, це один з найбільш зручних способів платежу.

Fed Wire («Федвайр») — це система переказу коштів і цінних паперів на великі суми. Вона належить Федеральній резервній системі США й управляється нею. З метою проведення операцій по «Федвайр» 12 федеральних резервних банків сполучені між со-

бою і функціонують як єдине ціле. Перекази коштів і цінних паперів по системі «Фредвайр» відбуваються таким чином.

Переказ коштів через «Федвайр» здійснюється у формі валових розрахунків в реальному часі, при яких відправник засобів ініціює переказ (система «Федвайр» є системою кредитних переказів). У цілому депозитні установи (включаючи відділення й агентські контори іноземних банків у США), що мають резервний або кліринговий рахунок у якому-небудь федеральному резервному банку, можуть напряму використовувати «Федвайр» для відправлення й одержання платежів.

Учасники «Федвайр» можуть переказувати кошти на рахунок іншої установи у федеральному резервному банку як на користь установи-одержувача, так і на користь третьої сторони, наприклад установи-кореспондента, корпорації або приватної особи. Грошові перекази «Федвайр» використовуються головним чином для здійснення платежів, пов'язаних із міжбанківськими позичками до наступного робочого дня, операцій по міжбанківських розрахунках, платежів між корпораціями і розрахунків по операціях із цінними паперами.

Система грошових переказів «Федвайр» функціонує з 8ч. 30 хв. до 18 ч. 30 хв. по східному поясному часі США. Радою керуючої Федеральної резервної системи було прийняте рішення встановити з початку 1997 р. час відкриття системи грошових переказів «Федвайр» на 0 ч. 30 хв. ночі. Розрахунок по кожному переказі проводиться окремо з процесі його опрацювання, і переказ стає остаточним у момент його одержання.

Кошти можуть бути послані через «Федвайр» тільки на прохання установи-відправника (платника). Установа-відправник безвідзивно уповноважує федеральний резервний банк, у якому знаходиться його рахунок, дебетувати цей рахунок на суму переказу. Установа-одержувач уповноважує федеральний резервний банк, у якому знаходиться його рахунок, кредитувати цей рахунок на суму грошового переказу. У випадку, якщо кошти, які переводяться підлягають виплаті третій стороні установа-одержувач погоджується на негайне зарахування таких засобів на рахунок третьої сторони.

Платіжні повідомлення «Федвайр» надсилаються до резервного банку через мережу зв'язку, що об'єднує 12 резервних банків і депозитні установи, які мають рахунки. Депозитні установи надсила-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ють вказівки про платежі на опрацювання до свого місцевого федерального резервного банку. Якщо платіж призначений для якоїсь установи, що має рахунок в іншому федеральному резервному банку, то його пересилають по мережі зв'язку до цього резервного банку і доводять до відома депозитної установи-одержувача.

Оскільки грошові перекази «Федвайр» стають остаточними в момент їхнього одержання установою-адресатом, ФРС дієво гарантує їхню оплату. Тому будь-який овердрафт протягом дня по рахунку у федеральному резервному банку, допущений відправником грошового переказу по «Федвайр», підтверджує ФРС по кредитному ризику з боку цієї установи.

Федеральна резервна система є депозитарієм усіх цінних паперів казначейства США, які знаходяться в обігу, цінних паперів багатьох федеральних агентств і деяких цінних паперів, забезпечених неподільним пулом іпотек і які випускаються фірмами, що користуються підтримкою уряду. Ці папери майже винятково існують у формі бухгалтерських записів. Депозитні установи можуть мати у ФРС рахунки цінних паперів у формі бухгалтерських записів, на яких вони бережуть як свої власні, так і приналежні їхнім клієнтам папери.

Розрахунки по більшості урядових цінних паперів здійснюють через систему «Федвайр» для переказу цінних паперів у формі бухгалтерських записів. Система переказу цінних паперів «Федвайр» — це система розрахунків у реальному часі на умовах «постачання проти платежу», що забезпечують переказ цінних паперів із негайною їхньою оплатою. Перекази ініціюються відправником цінних паперів і ведуть до одночасного дебетування і кредитування відповідно рахунку цінних паперів у формі бухгалтерських записів і рахунку коштів відправника і кредитуванню і дебетуванню відповідно рахунку цінних паперів і рахунку коштів одержувача. Система переказу цінних паперів «Федвайр» зазвичай функціонує з 8 ч 30 хвил. до 14 ч 30 хвил. по східному поясному часі США.

У США активно функціонує система міжбанківських клірингових розрахунків і платежів ЧІПС.

ЧІПС (*CHIPS — Clearing House Interbank Payments System*) — це приватна комп'ютеризована мережа для доларових трансфертів, що діють у режимі «он-лайн».

«Он-лайн» (англ. *on line* — на лінії) означає режим реального часу, тобто час відправлення засобів у тому місці, де знаходиться

початкова точка переказу. Вона належить Нью-Йоркській асоціації клірингових палат (НАКП).

Електронна система ЧПС почала функціонувати в 1971 р., замінивши кліринговий механізм, що існував, заснований на паперових носіях.

ЧПС, як і «Федвайр», є системою кредитних переказів. Проте на відміну від «Федвайр» платіжні операції в ЧПС зараховуються на багатосторонній основі, а розрахунки по чистих зобов'язаннях проводяться наприкінці дня.

Учасниками ЧПС можуть бути комерційні банки, корпорації, інвестиційні компанії, як вони визначаються законами штату Нью-Йорк про банківську діяльність, або банківські філії якоїсь комерційної банківської установи, що має контору в місті Нью-Йорку.

Банк, що не є учасником системи ЧПС, повинний звернутися до послуг якогось учасника ЧПС у якості свого кореспондента або агента.

Платежі, здійснювані через систему ЧПС, пов'язані в першу чергу з міжбанківськими операціями міжнародного характеру, включаючи доларові платежі по угодах з іноземною валютою, а також розміщення цінних паперів у свродоларах і виплату по ним прибутків. Платіжні вказівки пересилаються також по системі ЧПС для здійснення розрахунків по зобов'язаннях, що існує в рамках інших платіжних або клірингових систем, коригування сальдо кореспондентських рахунків і здійснення платежів у зв'язку з комерційними операціями, банківськими позичками й операціями з цінними паперами.

Учасники ЧПС контролюються банківськими інспекторами штату або федеральної влади, а сама система ЧПС піддається щорічним перевіркам із боку органів банківського регулювання як на рівні штату, так і федерального уряду. Нью-йоркська асоціація клірингових палат складається з одинадцятьох найбільших банків Нью-Йорка, кожний із яких представлений у комітеті клірингової палати, що встановлює правила функціонування ЧПС. Обов'язковою умовою допуску до участі в системі ЧПС установ, що не є членами асоціації, є їхня згода додержуватися правил системи.

Зазвичай ЧПС функціонує з 7 год. 00 хв. до 16 год. 30 хв. по східному поясному часі США, і розрахунки, як правило, завершуються до 18 ч 30 хв. Мережа зв'язку ЧПС є одновузловою, усі її учасники підключені напряму до єдиного центру комутації повідо-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

млень. У ЧІПС є основний і резервний центри опрацювання даних. Учасники системи безпосередньо залучені як до основного, так і до резервного центру. На випадок позаштатних ситуацій усі з'єднання дублюються комутуючими лініями. Учасники ЧІПС повинні розполагати в Нью-Йорку мережами передачі даних і двома комплексами комп'ютерного опрацювання — основним і резервним.

Протягом робочого дня ЧІПС функціонує в якості центру комутації платіжних повідомлень і бухгалтерського обліку операцій між учасниками системи. Кожний учасник починає робочий день із нульового балансу. Тому учасники надають один одному кредит, щоб розплатитися між собою. Проте кожен учасник ЧІПС обмежує свою схильність кредитному ризику з боку будь-якого іншого учасника шляхом встановлення ліміту на чисту суму кредиту, який він готовий надати іншому учаснику в процесі відправлення й одержання платежів (так званий двосторонній кредитний ліміт). Учасник може встановити цей ліміт на нульовій оцінці й у будь-який час змінити його розмір.

Протягом дня ЧІПС безупинно підраховує по відправляємим й одержуваним платіжним повідомленням чисту позицію кожного учасника стосовно кожного іншого учасника. Платіжні повідомлення можуть передбачати зарахування засобів у той же день або в один із наступних днів. Повідомлення першого роду опрацьовуються негайно по надходженні від відправника, якщо тільки вони не спричиняють за собою перевищення відправником свого кредитного ліміту або межі чистої дебіторської позиції. Після передачі платіжного повідомлення одержувачу воно не може бути відкликано установою-відправником.

Основна проблема розрахункових електронних систем — великий обсяг денних овердрафтів, що виникають при перевищенні резервного рахунка, при затримці надходжень від клієнтів і т.п. Загальна величина денних овердрафтів у системі ФРС і CHIPS досягає 80 млрд. дол. Динаміка трансакцій проведених CHIPS і Fedwire за 1995–1999 рр. розглянута в табл. 3.2.

Англійська електронна система автоматизованих клірингових розрахунків *CHAPS*, що являє собою систему переказу кредиту протягом одного дня, пов'язує 12 банків, включаючи Англійський банк. Банки, що одержують повідомлення про переказ засобів через дану систему, повинні надати кошти стороні що кредитується протягом дня. Це сприяє підвищенню ефективності

Вимоги по оплаті, виконані окремими платіжними системами

| Платіжні системи: | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 |
|--------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| CHIPS (млрд. USD) | 310021,2 | 331541,4 | 362186,5 | 350372,3 | 297933,7 |
| Fedwire (млрд. USD) | 222954,1 | 249140,0 | 288419,8 | 328748,9 | 343381,7 |
| Swiss Interbank Clearing (млрд. CHF) | 32184,0 | 38032,3 | 45792,1 | 46341,2 | 43285,7 |
| CHAPS (млрд. GBP) | 26719 | 28881 | 36032 | 41501 | 44704 |
| CHAPS Euro | - | - | - | - | 22110 |

Джерело: CPSS – Payment Systems Statistics, 2001

CHAPS для ділових і фінансових кіл. Переказ коштів через систему є безумовним і безвідзивним.

У Франції з 1984 р. функціонує система переказу засобів *Sagritter* (Сажитгер). Система була задумана як філія SWIFT. Банки-учасники направляють доручення про переказ коштів у Французький банк, використовуючи *Sagritter*, вказуючи одну з трьох дат проводки: сьогоднішнього дня, наступного дня і через два дні. «Псевдорахунок» банку-відправника негайно дебетується відповідно до дати проводки, а «Псевдорахунок» банку-одержувача кредитується відповідно до дати надходження, доручення про переказ направляється в банк-одержувач. Наприкінці робочого дня дебити і кредити, зв'язані з «Псевдорахунком» на конкретну дату, записуються на рахунок банку у Французькому банку разом з результатами інших операцій. Але Французький банк не дозволяє банкам мати дебетові сальдо по рахунку. Якщо дебетове сальдо не покривається на початку наступного дня, то Французький банк може анулювати дебетові проводки, виконані *Sagritter*, а також кредити в порядку, зворотному прийому доручень.

У Швейцарії цілодобово діє Swiss Interbank Clearing *Швейцарська міжбанківська клірингова система (ШМКС)*. Вона здійснює остаточні і безвідзивні платежі у швейцарських франках із використанням засобів, що зберігаються у Швейцарському національному банку (ШНБ).

ШМКС є єдиною системою, що здійснює електронні платежі між швейцарськими банками. Розрахунки по всіх платежах проводяться по рахунках учасників на індивідуальній основі (шля-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

хом дебетування рахунку банку, що дає вказівку про платіж, і кредитування рахунку банка-отримувача). ШМКС є системою як значних, так і дрібних роздрібних платежів; розміри платежів не обмежуються.

Цільно функціонування ШМКС є зниження кредитних ризиків, усунення овердрафтів по жирорахунках у ШНБ, прискорення розрахунків і полегшення банкам задачі керування готівкою.

Учасники ШМКС повинні знаходитися на території Швейцарії і бути банками в тому значенні, як це визначається швейцарським законом про банківську діяльність. Крім того, вони повинні мати жирорахунок у ШНБ.

Через ШМКС можуть здійснюватися тільки кредитні перекази у швейцарських франках, тобто платежі завжди ініціюються банком-платником. ШМКС може використовуватися для зарахування платежів клієнтів банків на якийсь банківський рахунок, виконання платіжних доручень на користь третіх сторін, забезпечення покриття і здійснення міжбанківських платежів. Крім того, через ШМКС у платіжну систему пошти, телеграфу і зв'язку (ПТЗ) можуть надходити перерахування коштів на поштові рахунки або грошові перекази (сума переказу доставляється листоношею на будинок бенефіціара). І навпаки, платежі, ініційовані через відділення ПТЗ на користь власників банківських рахунків, переводяться з платіжної системи ПТЗ у ШМКС.

В банківські робочі дні ШМКС функціонує цілодобово. Розрахунки проводяться протягом приблизно 22 годин. День починається о 18 год. 00 хв. (по цюрихському часі) напередодні аналізованого банківського робочого дня з переказу залишків по жирорахунках з основних рахунків у ШНБ на клірингові рахунки в ШМКС.

У Японії діє *система фінансової мережі банку Японії (СФМ-БЯ)*. Вона створена в 1988 р. із метою здійснення електронних грошових переказів між фінансовими установами, включаючи Банк Японії (БЯ), що нею управляє. СФМ-БЯ працює в режимі «он-лайн».

Фінансові установи, щоб одержати доступ до послуг СФМ-БЯ в області грошових переказів, повинні мати рахунки в Банку Японії. Система СФМ-БЯ використовується для здійснення:

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

- грошових переказів у рамках однієї і тієї ж фінансової установи (внутрішньофірмових грошових переказів);
- розрахунків по позиціях, що утворюються в результаті функціонування клірингових систем, що знаходяться в приватному керуванні;
- грошових переказів міжфінансовими установами і Банком Японії (включаючи перекази колітів казначейства).

Грошові перекази, здійснювані СФМ-БЯ є звичайно кредитними, але для внутрішньофірмових переказів вони можуть також бути дебетовими. Банк-відправник може передати платіжну вказівку, що містить інформацію про клієнтів банка-відправника і/або банка-отримувача.

Учасники системи здійснюють грошові перекази з одного рахунку БЯ на інший шляхом пересилки платіжних вказівок із терміналів СФМ-БЯ, встановлених у помешканнях окремих учасників. Розрахунки по грошових переказах проводяться на вибір учасника або на валовій основі в реальному часі (із 9 год 00 хв. до 17 год 00 хв. по токійському часі), або у встановлений час. Існують чотири встановлені розрахункових періоди: 9 год 00 хв., 13 год 00 хв., 15 год 00 хв. і 17 год 00 хв. Платіжні вказівки можуть бути також направлені напередодні розрахунку, причому такі розрахунки припиняються о 17 год 20 хв.

Грошові перекази, здійснені за допомогою СФМ-БЯ, є остаточними. При розрахунку у встановлений час платіжні вказівки можуть бути відкликані до їхнього виконання. Валові платежі в реальному часі стають остаточними негайно.

Банк Японії не надає кредитів в межах робочого дня. Якщо якийсь учасник СФМ-БЯ не має на своєму рахунку коштів, достатніх для здійснення грошового переказу в реальному часі, платіжна вказівка автоматично відхиляється.

Міжнародна міжбанківська система комунікацій SWIFT

SWIFT (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) — СБІФТ (міжнародна міжбанківська організація по валютним і фінансовим розрахункам телексом). SWIFT є провідною міжнародною організацією у сфері фінансових телекомунікацій. Основними напрямками діяльності SWIFT є надання оперативного, надійного, ефективного, конфіденційного і за-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

хищеного від несанкціонованого доступу телекомунікаційного обслуговування для банків і проведення робіт по стандартизації форм і методів обміну фінансовою інформацією.

В травні 1973 р. 239 банків із 15 країн у відповідності з бельгійським законодавством заснували SWIFT з метою розробки формалізованих методів обміну фінансовою інформацією і створення міжнародної мережі передачі даних з використанням стандартизованих повідомлень. Наступні чотири роки присвячені рішенню організаційних і технічних питань, і 9 травня 1977 р. відбулося офіційне відкриття мережі.

В даний час SWIFT об'єднує 4800 банків і фінансових організацій, розташованих в 155 країнах світу (серед них більше 2700 банків), в яких нараховується більше 20000 терміналів (табл. 3.3–3.4). Всі вони, незалежно від їх географічного положення, мають можливість цілодобової взаємодії один з одним 365 днів в році. Зараз по мережі SWIFT щоденно передається до 5 млн. фінансових повідомлень.

SWIFT не виконує клірингових функцій і є лише банківською комунікаційною мережею, орієнтованою на майбутнє. Повідомлення що передаються, враховуються у вигляді переказу по відповідним рахункам «ностро» і «лоро», так як і при використанні традиційних платіжних документів.

SWIFT — це акціонерне товариство, власниками якого є банки-члени. Зареєстровано товариство в Бельгії (штаб-квартира і постійно діючі органи знаходяться в м. Ла-Ульп поблизу Брюсселя) і діють по бельгійським законам. Вищий орган — загальні збори банків-членів або їх представників (Генеральна асамблея). Всі рішення приймаються більшістю голосів учасників асамблеї у відповідності з принципом: одна акція — один голос. Головні позиції в раді директорів займають представники банків країн Західної Європи і США. Кількість акцій розподіляється пропорційно графіку повідомлень, що передаються. Найбільшу кількість акцій мають США, Німеччина, Швейцарія, Франція, Великобританія.

В Україні першими учасниками SWIFT стали більше 20 банків, у тому числі НБУ, Перший український міжнародний банк, Укрсоцбанк, Промінвестбанк, «Україна», Укресімбанк, Градобанк, банк «Ажіо», Приватбанк, а також Українська міжбанківська валютна біржа.

Учасники SWIFT в деяких провідних країнах

| | Канада | США | Великобри- танія | Швейцарія | Японія |
|---|--------|-----|---------------------|-----------|--------|
| Члени | 14 | 90 | 57 | 95 | 129 |
| Асоційовані члени | 33 | 306 | 245 | 77 | 94 |
| Учасники | 13 | 231 | 146 | 58 | 46 |
| Всього користувачів: | 60 | 627 | 448 | 230 | 269 |
| Всього SWIFT користувачів: | 6797 | | | | |
| члени | 2214 | | | | |
| суб-члени | 2763 | | | | |
| користувачі | 1820 | | | | |
| <i>Джерело: CPSS – Payment Systems Statistics, 2001</i> | | | | | |

За оцінками незалежних експертів, банк середньої величини може одержати від участі в SWIFT від \$15000 на місяць чистого прибутку за рахунок прискорення обігу капіталу й залучення солідних клієнтів, зацікавлених у швидкому проходженні міжнародних платежів, роботі на міжнародному ринку валют і цінних паперів.

SWIFT розкриває перед своїми учасниками багато унікальних можливостей:

- підвищення ефективності роботи банку за рахунок використання стандартизації та сучасних способів передачі інформації;
- забезпечення надійності при передачі повідомлень (кодування і спеціальний порядок передачі й прийому);
- прямий доступ банків-учасників SWIFT до своїх кореспондентів, відділень і філій у всьому світі. (Звичайне повідомлення може бути доставлено за 20 хв, термінове — за 5 хв);
- використання стандартизованих повідомлень, що допомагає подолати мовні бар'єри й зменшити відмінності у практиці застосування міжнародних банківських операцій;
- гарантія безпеки передачі, тобто захист від підробок, втрати інформації та обов'язкова відповідь по всіх платіжних дорученнях і фінансових повідомленнях (за весь період роботи SWIFT не було

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Таблиця 3.4

Учасники SWIFT в країнах Об'єднаної Європи

| | Члени | Асоційовані члени | Учасники | Всього користувачів |
|---------------------------|-------------|-------------------|-------------|---------------------|
| Бельгія | 24 | 37 | 17 | 78 |
| Данія | 21 | 9 | 18 | 48 |
| Німеччина | 119 | 102 | 43 | 264 |
| Греція | 18 | 20 | 5 | 43 |
| Іспанія | 41 | 60 | 13 | 114 |
| Франція | 65 | 98 | 86 | 249 |
| Ірландія | 9 | 31 | 24 | 64 |
| Італія | 147 | 52 | 41 | 240 |
| Люксембург | 21 | 133 | 16 | 170 |
| Нідерланди | 23 | 39 | 17 | 79 |
| Австрія | 47 | 16 | 22 | 85 |
| Португалія | 26 | 17 | 8 | 51 |
| Фінляндія | 7 | 6 | 4 | 17 |
| Швеція | 7 | 11 | 13 | 31 |
| Великобританія | 53 | 243 | 134 | 430 |
| Всього: EU | 628 | 874 | 461 | 1963 |
| Всього: не - EU | 1586 | 1889 | 1359 | 4834 |
| Всього: всі країни | 2214 | 2763 | 1820 | 6797 |

Джерело: ECB • Blue Book • June 2001

зафіксовано жодного випадку передачі шахрайської інформації, жодного разу користувачі не понесли збитки з вини SWIFT).

Членом SWIFT може стати будь-який банк, що має у відповідності з національним законодавством право на здійснення міжнародних банківських операцій. Поряд з банками — членами є і дві інші категорії користувачів мережі SWIFT — асоційовані члени і учасники. В якості перших виступають філіали і відділення банків-членів. Асоційовані члени не є акціонерами і обмежені в праві участі в керуванні справами товариства. Так звані учасники SWIFT — різноманітні фінансові інститути: брокерські і дилерські контори, клірингові і страхові компанії, інвестиційні компанії, отримали доступ до мережі в 1987 р.

Вітчизняні банки використовують SWIFT, в основному, для платежу за кордон, але більшу долю складають повідомлення, що мають в якості кінцевого адресата українські банки та банки СНД. Членство в SWIFT дає можливості для більш широких і інтенсивних фінансових і економічних зовнішніх контактів, в тому числі, для створення нормальних умов для функціонування іноземних інвестицій на території України.

SWIFT — організація безприбуткова, весь прибуток витрачається на покриття витрат і модернізацію системи.

Робота в мережі SWIFT дає користувачам низку переваг:

- надійність передачі повідомлень, що забезпечується побудовою мережі, спеціальним порядком передачі і прийому повідомлень за рахунок резервування кожного із елементів мережі;
- мережа гарантує повну безпечність багаторівневою комбінацією фізичних, технічних і організаційних методів захисту, що забезпечують повне збереження і таємність повідомлень що передаються;
- скорочення операційних витрат в порівнянні з телексом зв'язком;
- швидкий спосіб передачі повідомлень в будь-яку точку світу; термін доставки повідомлення складає 20 хв., його можна скоротити до 1–5 хв. (термінове повідомлення), що перебиває показники окремих каналів зв'язку. Аналогічна передача по телеграфу займає близько 90 хв. У випадку, коли відправник зкомутований з отримувачем (режим on-line), передача даних проходить менше чим за 20 с;
- так як всі платіжні документи надходять в систему в стандартизованому вигляді, то це дозволяє автоматизувати обробку даних і підвищити в кінцевому результаті ефективність роботи банку;
- у зв'язку з тим що міжнародний обіг все більше концентрується на користувачах SWIFT, підвищується конкурентноздатність банків-членів SWIFT;
- SWIFT гарантує своїм членам фінансовий захист, тобто якщо з вини товариства на протязі доби повідомлення не досягло адресата, то SWIFT бере на себе всі прямі і побічні витрати, які поніс клієнт із-за цього запізнення.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Головним *недоліком* SWIFT з точки зору користувачів є досить дорогий вступ до товариства. Витрати банку по вступу в SWIFT складають 160–200 тис. дол. США. Це створює проблеми для малих і середніх банків. В якості *недоліків* можна також назвати в певній мірі велику залежність внутрішньої організації від досить складної технічної, скорочення можливостей по користуванню платіжним кредитом, тобто скорочується період між дебетом і кредитом рахунків, на яких відображається даний переказ.

Уніфіковані формати повідомлень, що використовуються для передачі інформації в мережі SWIFT, поряд з присвоєними банківськими ідентифікаційними кодами (восьмизначний код, що є унікальним адресом банківських та інших фінансових інститутів) рекомендовані ISO в якості міжнародних стандартів. Стандарти SWIFT стали стандартами де факто для фінансових повідомлень, впливаючи на банківську справу різних країн.

В даний час використовується 11 категорій, що охоплюють більше 130 типів повідомлень (Message Transaction), побудованих таким чином, щоб забезпечувати виконання фінансових операцій з більшою точністю (табл. 3.5).

Банківські повідомлення поділяють на термінові і звичайні, причому за відправлення спеціальних повідомлень стягується спеціальний тариф.

Повідомлення всіх типів побудовані по загальному принципу (табл. 3.6). Вони складаються з початкової частини, в яку входить мітка початку повідомлення (Start of Message), заголовок (Header), мітка початку тексту повідомлення (Start of Text), тексту повідомлення (Text of Message) і закінчення повідомлення, в яке входять мітка кінця тексту (End of Text), параметри (Trailer) і мітка кінця повідомлення (End of Message). Початкова частина і закінчення утворюють «Конверт», в якому пересилаються повідомлення і який вміщує інформацію, необхідну для управління рухом повідомлень в мережі. Заголовок вміщує одинадцятизначний код-ідентифікатор отримувача повідомлення (Bank Identifier Code, BIC, що є адресою в мережі), код терміналу відправника, поточний п'ятизначний номер, виконуючий контрольну і захисну функції, трьохзначний код повідомлення з двозначним кодом пріоритету. При передачі повідомлення текст повідомлення система не бачить.

Класифікація текстів та кодів повідомлень по системі SWIFT

| Карія | Назва | Код повідомлення і тип повідомлення | Група |
|-------|--|--|--|
| 0 | Системні повідомлення | | Виробничі функції |
| 1 | Перекази клієнтів, чеки | 0 перекази клієнтів | Платіжний обіг, керування готівкою та статус клієнта |
| | | 1 чекові повідомлення | |
| 2 | Перенос суми через кредитні установи | 0 банківський переказ | Платіжний обіг, керування готівкою та статус клієнта |
| | | 1 повідомлення по прийом | |
| 3 | Валютна торгівля Опціони у іноземній валюті Строкові операції Грошова торгівля Процентні із однією або кількома валютами | 0 Валютний обмін валютний опціон | Валютна та грошова торгівля |
| | | 2 Фіксовані позичкові і депозитні угоди | |
| | | 3 Позичково-депозитна угоди, що передбачає повідомлення або вимогу | |
| | | 4 Угода про майбутні процентні ставки | |
| | | 5 Процентні платежі по позичково-депозитній угоді | |
| | | 6 Обмін процентними платежами | |
| 4 | Інкасо, кредитні листи | 0 Повідомлення про оплату | Зовнішньоторговельне фінансування |
| | | 1 Підтвердження | |
| | | 2 Запит | |
| | | 3 Зміна інструкцій | |
| | | 5 Документи по готівці | |
| 5 | Цінні папери | 0 Доручення на купівлю | Цінні папери |
| | | 1 Повідомлення (підтвердження купівлі і продажу) | |
| | | 2 Інструкції по руху кредитів і цінних паперів | |

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| 5 | Цінні папери | 3 | Підтвердження руху | Цінні папери |
| | | 5 | Корпоративні дії, підтвердження, претензії | |
| | | 6 | Корпоративні події | |
| | | 7 | Бюлетень і управління інвестиціями | |
| | | 8 | Спеціальні повідомлення | |
| 6 | Операції з цінними металами та консорціальні операції | 0 | Дорогоцінні метали | Валютна та грошова торгівля |
| | | 4 | Синдикати | |
| 7 | Документарні акредитиви, гарантії | 0 | Емісія (займпозика, передоручення і доповнення, зміна документарного акредитиву) | Зовнішньоторговельне фінансування |
| | | 1 | Авізування документарного акредитиву третього банку | |
| | | 2 | Переводи документарного акредитиву | |
| | | 3 | Підтвердження і доручення | |
| | | 4 | Гамбурзьке повноваження | |
| | | 5 | Доручення і повноваження | |
| | | 6 | Гарантії | |
| 8 | Дорожні чеки | 0 | Продаж і розрахунок | Дорожні чеки |
| | | 1 | Відшкодування | |
| | | 2 | Управління активом | |
| 9 | Балансовий звіт Зміни відсотків Випискиostro Обмін двосторонніми ключами Сальдування Запит статусу | 0 | Підтвердження дебаткування | Платіжний обіг, керування готівкою та статус клієнта |
| | | 1 | Підтвердження кредитування | |
| | | 2 | Запит балансового рахунку | |
| | | 3 | Повідомлення про зміну процентної ставки | |
| | | 4 | Виписка з клієнтського рахунку | |

Структура повідомлення SWIFT

| Початок повідомлення | Заголовок | Початок тексту | Текст повідомлення | Кінець тексту | Хвостовик | Кінець повідомлення |
|----------------------|-----------|----------------|--------------------|---------------|-----------|---------------------|
| Tart of Message | Header | Start of text | Text of Message | End of text | Trailer | End of Message |

Таблиця 3.7

Приклад повідомлення SWIFT

| | | |
|-----------|---------------------------------|--|
| Заголовок | DDKNBDKKA 72122 | (ІДЕНТИФІКАТОР ТЕРМІНАЛА + ПОСЛІДОВНИЙ НОМЕР ПОВІДОМЛЕННЯ) |
| | 100 02 | (ТИП ПОВІДОМЛЕННЯ, ПРІОРИТЕТ) |
| | WELDEDD | (КОД БАНКА-ОТРИМУВАЧА ВЕСТДОЙЧЕБАНКА) |
| Текст | :20:1005/WEN 12176 | (НОМЕР/РЕФЕРЕНС ПРОВОДКИ) |
| | :32A:020315 DEM 60000 | (ДАТА, ВАЛЮТА, СУМА) |
| | :50:AMPAGO | (КЛІЄНТ-ПЕРЕКАЗУВАЧ) |
| | PARK AVENU 34 COPENHAGEN | (АВДРЕСА КЛІЄНТА) |
| | :59:HOLLAND AND CO | (КЛІЄНТ-ПЕРЕКАЗОТРИМУВАЧ) |
| | STORNGASSE 32 D-4024 DUSSELDORF | (АДРЕСА КЛІЄНТА) |
| Хвостовик | - AUT/BIC3 | |

надсилаються для інформування про наявність «ностро» — рахунків на певну дату (табл. 3.8).

BIC — універсальний стандарт для ідентифікації банків у повідомленнях, які пересилаються по мережі телекомунікації. Він базується на розробленій товариством SWIFT методології. У структурі коду виділяється три обов'язкові частини:

– чотиризначний код установи (коротке унікальне позначення члена SWIFT);

Приклад повідомлення про наявність «ностро»-рахунків

| Bank Name and City | Account Number | Currency | S.W.I.F.T. BIC |
|---|---|--------------------|-----------------------|
| Austria | | | |
| Centro Internationale Handelsbank AG, Vienna | 6107565000 | multi- currency | CENB AT WW |
| Creditanstalt-Bankverein, Vienna | 0101-80354/00 | ATS USD | CABV AT WW |
| Finland | | | |
| Merita Bank Ltd, Helsinki | 20006701020268 | FIM | MRIT FI HH |
| France | | | |
| Banque National de Paris, Paris | 072010/50 072921/13 | FRF USD | BNPA FR PP |
| Germany | | | |
| American Express Bank, Frankfurt | 1703 2201 | DEM | AEIB DE FX |
| Commerzbank AG, Frankfurt | 400/8867087/00 | DEM USD | COBA DE FF |
| Hungary | | | |
| Magyar Kulkereskedelmi Bank, Budapest | 124155 USD | USD | MKKB HU HB |
| Postbank ES Takarekpenztar, Budapest | 401-5354-916-01 | USD | POSB HU HB |
| Israel | | | |
| Bank Hapoalim, Tel-Aviv | 361685 | USD | POAL IL IT |
| Italy | | | |
| Banca di Roma, Rome | 2496237 | ITL | BROM IT RD |
| CARIPO, Milan | 110040/001 | USD | CARI IT MF |
| Netherlands | | | |
| ABN-Amro Bank, Amsterdam | 61.27.63.250 | NLG USD | ABNA NL 2A |
| Poland | | | |
| Bank Depozytowo- Kredytowy S.A., Lublin | 10700008-5207- 2121-7200 10700008-5207- 2121-0600787 | PLN USD | DEKR PL PL |
| Slovakia | | | |
| Vseobecna Uverova Banka, Bratislava | 1005673212 | USD | SUBA SK BX |

| | | | |
|--|---------------|-----|-------------------|
| Switzerland | | | |
| Union Bank Switzerland, Zurich | 69.171.71 V | USD | UBSW CH ZH 80A |
| U.A.E. | | | |
| Abu-Dhabi Commercial Bank, Abu-Dhabi | 00048-98360 | USD | ADCB AE AA |
| United Kingdom | | | |
| National Westminster Bank PLC, London | 440/0/4590066 | GPB | NWBK GB 2L |
| U.S.A. | | | |
| American Express Bank, New York | 729616 | USD | AEIB US 33 |
| Citibank, New York | 36129009 | USD | CITI US 33 |

- двозначний код країни за стандартом ISO;
- двозначний код місцезнаходження банку (місто, штат, тимчасова територія);

Наприклад:

BELA DE BB

MIDL GB LL

Ландесбанк, Берлін

Мідленд бенк, Лондон

Адресу можна розширити кодом, який інформує користувача мережі про рівень доступу до неї всередині країни; для тих, хто не є членом товариства, літери «ВІС» інформують, що фінансова установа не має доступу до мережі (Branch Code).

ВІС-коди публікуються чотири рази на рік у збірці «ВІС Directory». Починаючи з 1976 р. збірка складається з чотирьох розділів; секція банків, географічна секція, секція адрес та інформаційний розділ, у яких відповідно до критерію здійснено сортування банківських установ.

За допомогою збірки користувач SWIFT може знайти необхідний банк-учасник системи з тим, щоб потім переслати йому повідомлення.

Повідомлення, які підлягають відправленню, готуються банком у відповідному форматі й вводяться в термінальне обладнання, підключене до системи SWIFT (термінал SWIFT). Така технологія дозволяє використовувати термінал SWIFT як простий телекс; вона характерна для некомп'ютеризованих банків з невеликим

обсягом повідомлень, які вони відправляють і отримують. При цьому клієнт банку заповнює паперову форму для переказу коштів, а банківський службовець вводить дані з цієї форми у термінал системи з наступним відправленням банку-партнерові по SWIFT. У більшості банків повідомлення готуються за допомогою внутрішньобанківської EOM, яка зв'язана з терміналом SWIFT каналами зв'язку і дає змогу без ручного втручання (з метою виключення помилки) передавати повідомлення в SWIFT. Повідомлення, які надходять зі SWIFT, також передаються на термінал SWIFT і далі без ручного втручання на внутрішньобанківський комп'ютер, де оброблюються для використання працівниками банку.

Необхідно зазначити, що SWIFT відповідає лише за доставку і зберігання повідомлень, які надходять у мережу, і зовсім не несе відповідальності за обробку повідомлень усередині банку. Отже, послуги SWIFT обмежені передачею і прийомом повідомлень, які надходять від учасників системи, і їх відправленням іншим учасникам за вказівкою відправника.

До певного часу SWIFT-1 успішно справлялась з покладеними на неї задачами. Перехід до SWIFT почався в кінці 1989 р. і до 1995 г. був повністю закінчений, причому всі роботи проводились таким чином, що користувачі мережі не відчували ніякої негативної дії на свою роботу.

В SWIFT-2 використовуються більш швидкі процесори і обладнання мережі, що здатні підтримувати збільшення графіка на протязі декількох років, а також більш сучасне програмне забезпечення. Як і в SWIFT-1, в SWIFT-2 використовуються два рівноправних пов'язаних між собою і працюючих без участі людини операційних центра (в Нідерландах і США).

Мережа SWIFT-2 (рис. 3.5) базується на чотирьохрівневій архітектурі і керується системним керуючим процесором (System Control Processor — SCP) (рис. 3.5):

1. Термінал користувача, що дозволяє йому підключитися до мережі. На ринку є великий вибір терміналів підключення до SWIFT різних виробників. Однак всі вони повинні бути сертифіковані SWIFT.

2. Регіональні процесори, призначенням яких є отримання повідомлень від користувачів з деякої обмеженої території і їх перевірка для первинної обробки на груповому процесорі (слайс-процесорі). Вони забезпечують підтримку протоколів приклад-

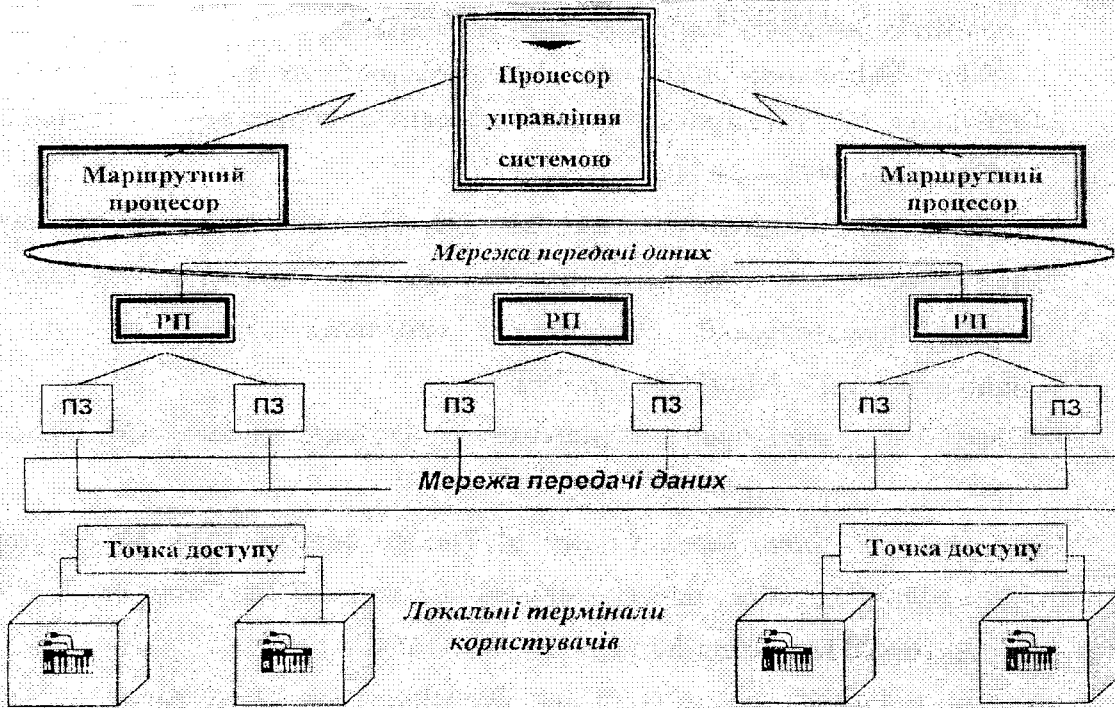


Рис. 3.5. Архітектура SWIFT [*]

* Оболенська Т.Є.

ного рівня, контроль всіх вхідних і повідомлень на відповідність стандартам, здійснюють верифікацію їх контрольних сум, генерують користувачам повідомлення про успішність проходження їх фінансових повідомлень. Регіональні процесори, які розміщені в операційних центрах, працюють без участі людини і обладнанні Unisys A Series, що дубльовані для безпеки.

3. Групові процесори (слайс-процесори), розміщені також в операційних центрах, складаються з трьох комп'ютерів A12 фірми Unisys, один з яких працює в режимі «гарячого» резерву. В слайс-процесорах здійснюється основна маршрутизація повідомлень і обробка системних повідомлень, а також довгострокова і короткострокова архівація повідомлень, генерація системних звітів, обробка повернутих повідомлень, генерація даних для розрахунків з користувачами та ін. В SWIFT-2 інформація зберігається на протязі чотирьох місяців. В мережі закладені можливості по збільшенню кількості слайс-процесорів при необхідності.

4. Процесори керування системою — це новий рівень, введений в SWIFT-2. Вони розташовані в операційних центрах і використовують комп'ютери фірми Unisys. Це єдиний архітектурний рівень який не зайнятий обробкою повідомлень, а призначений виключно для керування. Передбачена можливість використання декількох процесорів керування системою з 100%-м резервуванням, хоча поки що використовується тільки один, розташований в Нідерландах (інші — «гарячий» резерв).

Весь процес передачі повідомлень від користувача А до користувача Б мережею SWIFT можна подати як послідовність таких кроків (рис. 3.6).

1. Отримавши доступ до мережі SWIFT, користувач А надсилає повідомлення для користувача Б на свій вхідний регіональний процесор.

2. Вхідний регіональний процесор перевіряє правильність заголовка і тексту повідомлення, а також правильність номера повідомлення. Після цього результати перевірки і повідомлення пересилаються на відповідний вхідний маршрутний процесор (IPS).

3. Вхідний маршрутний процесор записує отримане повідомлення на диск.

4. Вхідний маршрутний процесор надсилає на адресу вхідного регіонального процесора підтвердження про отримання і запис повідомлення.

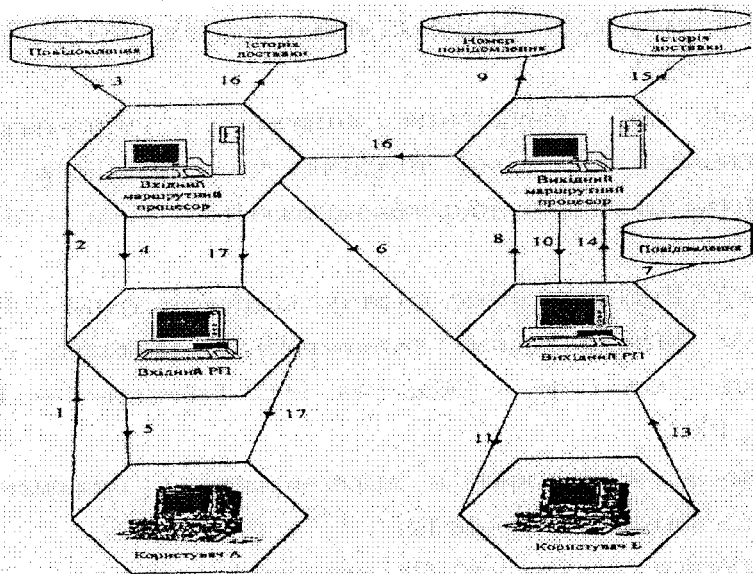


Рис. 3.6. Схема проходження повідомлень через мережу SWIFT [*]

5. Отримавши таке підтвердження від вхідного процесора, вхідний регіональний процесор відсилає користувачу А позитивне (АСК) або негативне (НАК) підтвердження, залежно від того, було прийняте повідомлення чи ні маршрутним процесором. Прийняття АСК свідчить про те, що система SWIFT взяла на себе відповідальність за подальшу доставку повідомлення, а НАК — що повідомлення не може бути доставлене, хоча і було збережено ISP для подальшого використання.

6. Отримавши повідомлення, вхідний маршрутний процесор визначає за своєю базою даних, який вихідний регіональний процесор є основним для користувача Б, і надсилає копію повідомлення на цей регіональний процесор.

7. Вихідний регіональний процесор-одержувач тимчасово записує повідомлення і встановлює його в одну з черг доставки, які визначені для користувача Б. Тут повідомлення перебуває доти, доки користувач Б не підключиться до мережі і не відправить запит на отримання повідомлень із цієї черги.

* Міжнародні розрахунки: Тексти лекцій / Укл. Т.С. Оболенська. — К.: КНЕУ, 1999. — 128 с. [С. 86].

8. Перед спробою доставки повідомлення вихідний регіональний процесор-одержувач надає йому номер і запитує у свого вихідного маршрутного процесора про дозвіл на доставку.

9. Вихідний маршрутний процесор-одержувач перевіряє достовірність номера повідомлення для доставки і записує його.

10. Вихідний маршрутний процесор-одержувач дозволяє доставити повідомлення від вихідного регіонального процесора до користувача Б.

11. Вихідний регіональний процесор-одержувач відправляє повідомлення користувачу Б.

12. Користувач Б отримує повідомлення і записує його для подальшого використання.

13. Якщо термінальне обладнання користувача підтверджує достовірність одержаного повідомлення, на основний для користувача вихідний регіональний процесор передається позитивне підтвердження прийому. Якщо контрольна сума не збігається, на регіональний процесор повертається негативне підтвердження, і повідомлення вважається недоставленим.

14. Вихідний регіональний процесор-одержувач формує з позитивних і негативних повідомлень історію доставки повідомлень і передає її своєму вихідному маршрутному процесору.

15. Вихідний маршрутний процесор доповнює загальну історію доставки повідомлення і зберігає його.

16. Вихідний маршрутний процесор-приймач відправляє копію історії доставки маршрутному процесору-відправнику, який зберігає її.

17. Якщо користувач А запитував підтвердження про доставку повідомлення, то після отримання від вихідного маршрутного процесора-приймача історії доставки вхідний маршрутний процесор-відправник відправляє відповідне підтвердження вхідному регіональному процесору для передачі користувачу.

SWIFT користується значною популярністю в проведенні безготівкових розрахунків, про що свідчить великий об'єм повідомлень щорічно серед компаній провідних країн світу (табл. 3.9–3.10).

В силу специфічних вимог, що висуваються до конфіденційності фінансової інформації що передається, мережа SWIFT забезпечує високий рівень захисту повідомлень. SWIFT використовує широкий діапазон профілактичних заходів для забезпечення

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

і конфіденційності її сітьового графіка, безперервного забезпечення доступності її послуг користувачам.

У SWIFT користувач відповідає за правильну експлуатацію, за фізичний захист терміналів, модемів і ліній зв'язку до пункту доступу і правильне оформлення повідомлень. Вся інша відповідальність лежить на SWIFT, що відповідає за безупинне функціонування мережі, за захист від несанкціонованого доступу до неї, за захист повідомлень, що пересилаються, від усіх видів впливів після пункту доступу.

Один з важливих елементів забезпечення безпеки — фізична безпека приміщень. Доступ в усі будинки SWIFT строго контролюється; в операційних центрах персонал має право переміщатися тільки у визначених зонах.

Для захисту терміналів передбачене розмежування доступу користувачів на основі паролів, а з 1993 р. — на основі смарт-карти. SWIFT висуває суворі вимоги до процедури підключення

Таблиця 3.9

SWIFT повідомлення користувачів деяких провідних країн

| 1997 | | | | | |
|--|----------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|
| | Канада | США | Великобританія | Швейцарія | Японія |
| Всього повідомлень відіслано: | 16529574 | 181984426 | 138764328 | 4859369 | 37124061 |
| Передані користувачем | 4927997 | 33959316 | 19242575 | 10938406 | 6098453 |
| Передані банком | 4269536 | 24694530 | 28959082 | 7875910 | 6241736 |
| Всього повідомлень отримано: | 14871513 | 199975309 | 157627881 | 46718344 | 38783651 |
| Отримані користувачем | 5468337 | 38576775 | 22267913 | 7619456 | 4151489 |
| Отримані банком | 4601262 | 59249019 | 18941986 | 5643063 | 11079395 |
| Місцевий трафік | 4854035 | 41716373 | 39076825 | 10203261 | 5967355 |
| Загальний SWIFT трафік | 1 058 836 425 | | | | |
| Джерело: CPSS – Payment Systems Statistics, 2001 | | | | | |

терміналів до мережі. З метою забезпечення безпеки термінал може бути автоматично відключений самою системою в тому випадку, якщо виявлена перешкода, перервана лінія, виявлені кількаразові помилки при передачі, повідомлення пронумероване неправильним номером та ін.

Таблиця 3.10

Географічна структура потоку SWIFT повідомлень
в країнах Об'єднаної Європи

| | Повідомлення відіслані | | | Повідомлення отримані | | |
|---------------------------|------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------|---------------------------------|-----------------------|
| | Всього | Місцевим користувачам (у %) | Іншим країнам EU (у %) | Всього | Від місцевих користувачів (у %) | Від інших країн (у %) |
| Бельгія | 45648537 | 20.32 | 52,10 | 37396390 | 24,80 | 49,15 |
| Данія | 11402626 | 17.44 | 50,28 | 10870193 | 18,30 | 50,06 |
| Німеччина | 73862434 | 9.46 | 49,62 | 74156362 | 9,42 | 51,54 |
| Греція | 7712974 | 26.53 | 47,20 | 6298068 | 32,49 | 43,7 |
| Іспанія | 20917032 | 12.05 | 54,95 | 17439725 | 14,45 | 53,38 |
| Франція | 58996665 | 28.48 | 42,53 | 58649419 | 28,65 | 40,39 |
| Ірландія | 5654511 | 22.30 | 49,16 | 7120387 | 17,71 | 51,06 |
| Італія | 33624951 | 7.51 | 58,32 | 33854013 | 7,45 | 58,58 |
| Люксембург | 24698190 | 23.30 | 46,23 | 25871872 | 22,24 | 47,36 |
| Нідерланди | 36397480 | 19.40 | 50,68 | 32974754 | 21,42 | 49,55 |
| Австрія | 16123133 | 24.35 | 47,02 | 14686906 | 26,73 | 42,44 |
| Португалія | 5511820 | 5.58 | 69,00 | 4620064 | 6,66 | 67,92 |
| Фінляндія | 7616708 | 8.13 | 62,45 | 4996927 | 12,39 | 55,74 |
| Швеція | 17692144 | 17.23 | 52,58 | 13946816 | 21,86 | 47,29 |
| Великобританія | 139153660 | 28.08 | 30,58 | 157514525 | 24,81 | 36,58 |
| Всього: EU | 505012501 | 20,44 | 44,80 | 500396421 | 20,62 | 45,21 |
| Всього: не-EU | 553823924 | 20,69 | 10,18 | 558440004 | 20,52 | 10,09 |
| Всього: всі країни | 1058836425 | 20,57 | 26,69 | 1058836425 | 20,57 | 26,69 |

Джерело: ECB • Blue Book • June 2001

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Той факт, що обмін секретною інформацією, такою як секретні коди, здійснюється із застосуванням паперу, багато хто розглядає як головну ваду в існуючому процесі забезпечення безпеки. У 1993 році були введені дві нові послуги СБІФТ під загальною назвою «Поширена безпека для кінцевого користувача» — «User Security Enhancement», коротко USE. Обидві ці послуги являють собою доповнення до існуючої міри безпеки:

- Обмін двобічними ключами (Bilateral Key Exchange — BKE) — це послуга, що дозволяє користувачу здійснювати безпечний обмін ключами аутентичності через мережу СБІФТ, не використовуючи при цьому письмову кореспонденцію.
- За допомогою захищеного логін та селект (Secure Login and Select — SLS) користувач має можливість доступу до послуг СБІФТ шляхом застосування чіп-карт (ICC) замість таблиць логін та селект на папері.

Безпека комунікацій SWIFT забезпечується шифруванням усіх повідомлень, переданих по міжнародних лініях зв'язку, що робить їх недоступними третім особам.

До програмно-технічних методів захисту відносяться:

- коди підтвердження дійсності повідомлень. Ключі рекомендується змінювати раз у півроку;
- контроль послідовності повідомлень. Вхідна послідовність обробляється слайс-процесорами, а вихідна — одержувачем.

Захищеною є і сама архітектура системи (два операційних центри), у системі широко використовується резервування апаратних засобів. Усі канали зв'язку працюють тільки з зашифрованою інформацією, а доступ до телекомунікаційного устаткування строго обмежений.

Таким чином, *економічна доцільність* використання SWIFT у системі міжбанківських відносин означає надання швидкого і зручного обміну інформацією між банками і фінансовими інститутами, розташованими по всьому світі, більш ефективного використання коштів за рахунок прискорення проведення платежів і одержання підтверджень, збільшення продуктивності системи взаєморозрахунків, підвищення рівня банківської автоматизації, зменшення ймовірності помилок.

Додаткова інформація про СБІФТ наводиться в додатку 1.

Електронні системи переказу коштів фізичних осіб

Обслуговування банками фізичних осіб з переказу коштів за кордон здійснюється за допомогою спеціальних платіжних систем.

Банки, залучені до системи міжнародних переказів, пов'язані між собою за допомогою комунікаційних мереж, по яких розпорядження про перекази проходять через відповідні національні платіжні системи. Ці мережі можуть експлуатуватися службами пошти, телеграфу, самими банками (банківські мережі) тощо. Існує ряд спеціалізованих організацій, що діють у цій сфері (наприклад, мережа Western Union, MoneyGram).

MoneyGram — це достатньо розвинута система, яка поєднує технології переказів через кореспондентські рахунки між банками різних країн та сплату фізичним особам через поштові відділення в країні отримувача коштів. Підключення до цієї системи не потребує значних початкових вкладень (у спеціальне устаткування, підключення до комп'ютерної мережі, придбання спеціальних програмних продуктів). Крім того, American Express гарантує безкоштовне постачання бланків документів, робочих терміналів тощо на засадах власності на них American Express. Це значно знижує витрати на впровадження та обслуговування системи MoneyGram та сприяє зацікавленості в ній банків, в яких не вистачає вільних коштів, таких як більшість українських банків сьогодні. Однак система MoneyGram має цілий ряд суттєвих недоліків для банку [*].

По-перше, дуже вузький асортимент послуг. Практично тут застосовується технологія прямого переказу, не розроблено комплекс додаткових послуг та опцій.

По-друге, технологія переказів у системі MoneyGram не дозволяє варіювати між ціною та швидкістю переказу. Як правило, переказ у системі MoneyGram клієнт отримує через 3–4 дні після відправки.

По-третє, і це, мабуть, найголовніше. У системі MoneyGram практикується дуже не вигідний для банку-агента порядок сплати комісійної винагороди. Агент, приймаючи кошти для переказу та комісійну винагороду від клієнта, мусить розмістити як суму переказу, так і суму комісійних на спеціальному трастовому рахунку в довіреному банку. American Express має право безумовно дебетувати цей рахунок на всю суму. Частку комісійної винагороди, що належить агентіві, American Express сплачує лише протя-

* Петрашко Л.П.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

гом наступного місяця після проведення операції. Таким чином, банк безкоштовно кредитує American Express протягом місяця.

По-четверте, відсутність єдиної комп'ютерної мережі системи MoneyGram ускладнює процес комунікації з транзакційним центром та контрагентами і зумовлює додаткові витрати в процесі роботи в системі, що негативно вплине в довгостроковому періоді.

Механізм переказу коштів у системі MoneyGram діє наступним чином.

American Express укладає угоду з іноземною юридичною особою (агентом), про надання цією особою агентських послуг з переказу коштів. Ця особа обслуговує клієнтів у своїй країні, переказуючи їх кошти за кордон та виплачуючи їм переказані з-за кордону суми.

Клієнти вносять агентіві суми, що належать до переказу (рис. 3.7) і суми комісійної винагороди (1) (разом ці суми називаються трастові фонди). Не пізніше наступного робочого дня агент зараховує ці суми на спеціальний трастовий рахунок у банку (2) і оповіщає транзакційний центр про їх надходження (звичайно, якщо агентом є банк, то трастовий рахунок він відкриває у себе). American Express надається право дебетувати цей рахунок (3) і наступного робочого дня American Express виплачує належні суми отримувачам (4). Щомісячно American Express переказує агенту певний процент від комісійних винагород і відшкодування витрат на проведення транзакцій (5).

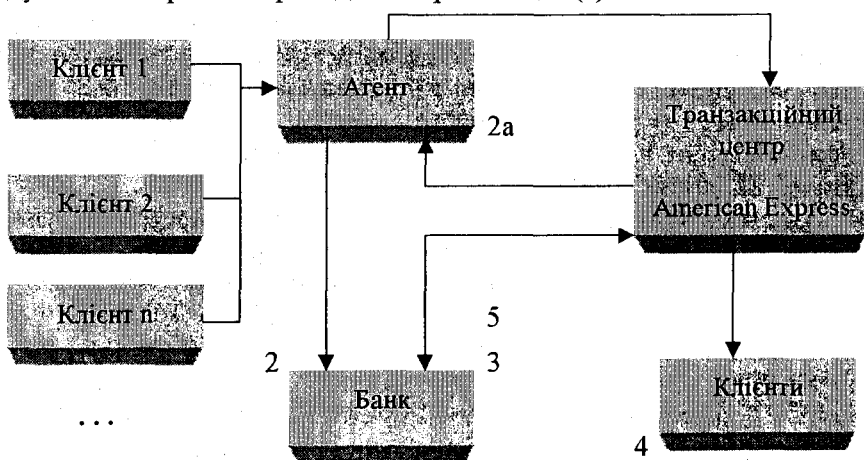


Рис. 3.7. Переказ коштів у системі MoneyGram за кордон

При переказі коштів з-за кордону (рис. 3.8) American Express інкасує кошти платників (1) і переказує їх телеграфом у банк агента (2). Одночасно через транзакційний центр American Express сповіщає агента (2a). Агент дає банку розпорядження виплатити кошти отримувачам (3) і (4). Щомісячно агент отримує свою частку комісійної винагороди (5).

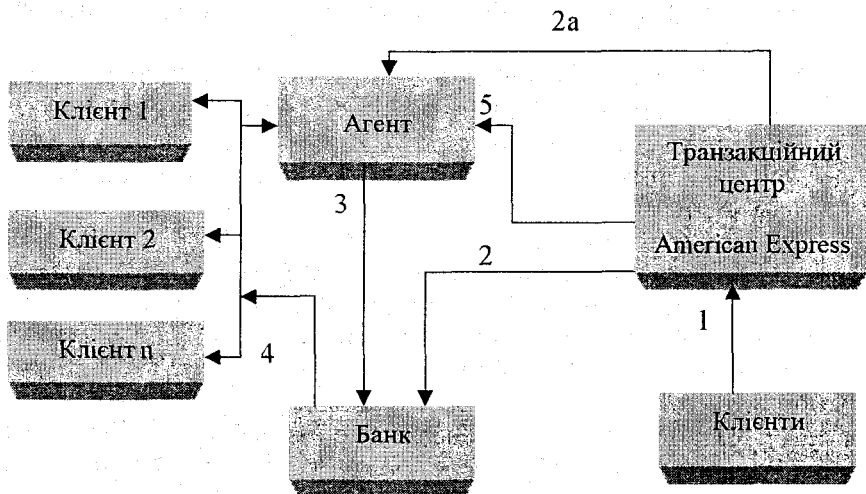


Рис. 3.8. Переказ коштів у системі MoneyGram з-за кордону

Клієнт, виходячи з власних побажань та ціни, може користуватися тим або іншим методом переказу коштів. На сьогоднішній день надання послуг неторгових переказів або платежів в Україні здійснюється переважно в рамках системи компанії «XChange Points/Western Union», що знайшла свою нішу на фінансовому ринку України.

Система Western Union — світовий лідер у цьому виді бізнесу — з'явилась у нашій країні приблизно три роки тому. Її засновниками стали визнаний лідер міжнародних швидкісних переказів, американська компанія «Western Union» та АТ «Українська фінансова група». За три роки роботи агентам західної компанії дочірнє підприємство УФГ вийшло на значні обсяги діяльності. Тепер «XChange Points/Western Union» здійснює понад 1200 міжнародних операцій на місяць у рамках системи Western Union зі швидкісного переказу грошових коштів в Україну та за

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

кордон, маючи близько 23 тисяч власних агентств більше ніж у 90 країнах світу. У ній працює понад 23000 агентів і можливий переказ коштів у будь-яку країну світу.

В Україні відділення «XChange Points/Western Union» успішно працюють у всіх великих містах, включаючи Київ, Львів, Одесу, Ялту, Донецьк, Дніпропетровськ, Харків. Цю діяльність не слід розглядати як конкурентну банківській. Головне, чим займається компанія, — швидкісний переказ готівкових грошей фізичних осіб та невеликого приватного бізнесу, яким внаслідок не дуже великих обсягів операцій комерційним банкам займатися поки що не цікаво. Люди не бажають чекати, а для невеличких фірм затримка з надходженням коштів є просто небезпечною.

Для відправки чи отримання коштів слід скласти відповідні бланки, зразки яких наведені у додатках 8–9.

Окрім того, якщо банк може не мати в місці переказу банку-кореспондента, то оператору агентства «XChange Points/Western Union» клієнт повинен просто повідомити суму переказу та місто, де на нього чекає отримувач. У свою чергу, в деяких країнах йому слід представити посвідчення особи, в інших — дати відповідь на кодове запитання, що надіслане відправником. Усе це робиться дуже швидко завдяки високомобільним комп'ютерним мережам.

Для вступу в Western Union потрібні початкові вкладення (закупівля техніки, програмних продуктів тощо), а для банку достатньо лише купити програмні продукти Western Union та підключитися до комп'ютерної мережі Western Union.

Система Western Union пропонує для клієнтів широкий спектр послуг, загальна характеристика яких наведена в табл. 3.10.

Таблиця 3.10

| <i>Вид послуг</i> | <i>Загальна характеристика</i> |
|---|---|
| Переказ за телефонним наказом (Will Call Service) | Це найпопулярніша трансфертна послуга, яка дозволяє одержувачу за кордоном отримати гроші через кілька хвилин після відправки. Клієнт має право зарезервувати переказані гроші, і отримувача буде повідомлено про надходження коштів лише після того, як клієнт дасть наказ агентові Western Union (наприклад по телефону). |
| Прямий переказ (Directed Money Transfer) | Термін переказу – від 1 до 4 днів. Клієнт може змінити термін переказу (наприклад, до 15 днів), сплативши нижчу ціну на переказ. |

| | |
|---|---|
| Швидкий збір коштів (Quick Collect) | Цей метод використовується для платежів фізичних осіб зарубіжним юридичним особам. При цьому через кілька хвилин після відправки коштів юридична особа-отримувач, яка перебуває на обслуговуванні Western Union, отримує чек Western Union. |
| Переказ зі швидкісною перевіркою (Quick Chek) | Ця послуга надається клієнтам, які регулярно відсилають кошти певним особам за кордон. Це можуть бути: особи, що працюють за кордоном і мають потребу в достатньо швидкому та дешевому способі переказу грошей додому; особи, що сплачують аліменти за кордон, та ін. Клієнт укладає угоду з Western Union про регулярні перекази коштів за кордон, в якій він наводить дані про себе та про отримувача. Повідомлення про надходження грошей приходить отримувачеві через 48 годин після внесення клієнтом суми на переказ. Такий тип переказу гарантує клієнтові низьку ціну операцій, а агентів – гарантовані замовлення. |
| Переказ на наступний день (Next-Day Money Transfer) | Проводиться так само, як Will Call, з тією різницею, що кошти надходять отримувачеві е за кілька хвилин, а на наступний день. Цей різновид переказу в системі Western Union поєднує зручність Will Call-операції з низькою ціною Next-Day Money Transfer. |
| Комерційний переказ (Commercial Money Transfer) | Western Union надає організаціям, які підходять за рядом критеріїв (кредитоспроможність, широка клієнтська база тощо), обладнання для переказу коштів своїм клієнтам або працівникам (фізичним особам) за кордон і обслуговує ці перекази. |

3.3. Дистанційне банківське обслуговування

Дистанційне обслуговування логічно розглядається як один із каналів реалізації банківських послуг на роздрібному ринку, що дає змогу вирішувати специфічні для кожного банку проблеми. Ідеться, насамперед, про зменшення витрат на мережу відділень, забезпечення додаткових зручностей та якості обслуговування клієнтам, вихід на окремі сегменти споживачів (користувачі різноманітних послуг і Інтернаті тощо).

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Основними напрямками дистанційного банківського обслуговування є [*]:

- телебанкінг;
- інтернет-банкінг;
- мобільний банкінг;
- система «Клієнт-банк»;
- картки міжнародних платіжних систем тощо.

Телебанкінг. Телефонне банківське обслуговування передбачає інтерактивний діалог клієнта, що має телефонний апарат з тональним набором, із банківським програмно-апаратним комплексом по структурі головного меню. Система телебанкінгу забезпечує:

- надання довідкової інформації в автоматичному режимі (про послуги фізичним та юридичним особам, діяльність банку, курси валют тощо);
- диспетчеризацію дзвінків клієнтів до різних служб банку;
- управління рахунками клієнтів (зміни стану рахунків, платежі, перекази грошей тощо);
- автоматичне розсилання факсових повідомлень;
- прийом від клієнтів банку заяв на надання додаткових послуг.

Інтернет-банкінг. Цей вид обслуговування впроваджується за двома основними напрямками:

- 1) виконання операцій з використанням програмно-технічного комплексу «Клієнт-банк» з доступом через мережу Інтернет;
- 2) власне інтернет-банкінг, тобто здійснення банківських операцій через сайт банку.

Інтернет-банкінг містить чотири функціональні компоненти:

- інформаційно-довідкова служба банку;
- довідкова інформація за рахунками клієнтів;
- обмежене управління рахунками клієнтів;
- повне управління рахунками.

Інформаційно-довідкова служба дає змогу клієнтові отримувати інформацію загального характеру: про банк, основні напрями його діяльності, курси валют, послуги та тарифи, деякі економічні показники, адреси філій, обмінних пунктів, банкоматів тощо.

Довідкова інформація за рахунками клієнтів дає змогу контролювати стан рахунка у будь-який час та їв будь-якому місці,

* Блащук

отримуючи виписку за рахунком за період та довідку про поточний стан рахунка.

Обмежене управління рахунком надає можливість здійснювати періодичні платежі за попередньо визначеними реквізитами фірми-продавця послуг або товарів з розрахункового, поточного або карткового рахунку.

Повне управління рахунком функціонально повторює схему «Клієнт-банк». Відмінність полягає в тому, що програмний пакет клієнта встановлюється не на його комп'ютері, а на банківському Інтернет-сервері. Це дає змогу клієнтові виконувати операції управління рахунком з будь-якого підключеного до Інтернету комп'ютера.

Мобільний банкінг (GSM-банкінг). Цей сервіс дає змогу отримувати довідкову інформацію за рахунками; клієнтів та забезпечує обмежене управління рахунком клієнта. Ця функція незначно відрізняється від інтернет-банкінгу, крім функцій повного управління рахунком.

Система «Клієнт-банк». Дає змогу автоматизувати процес прийому-передачі як фінансових, так і будь-яких інших повідомлень між банком, відділеннями та клієнтами. Надає можливість клієнтові через персональний комп'ютер та модем здійснювати банківські операції в офлайновому режимі.

Обслуговування платіжних карт. Дає змогу ефективно використовувати переваги цифрових платіжних систем. Завдяки впровадженню систем дистанційного обслуговування через Інтернет, телебанкінга та GSM-банкінга спектр послуг власникам карт постійно розширюється. Наприклад, вони в змозі цілодобово контролювати стан карткового рахунка незалежно від місця перебування і режиму роботи банку.

Активними учасниками ринку електронних банківських послуг в Україні є банки «Аваль», «Ікар-банк», «Кредит-пром-банк», «Класик-банк», «Мега-банк», Міжнародний комерційний банк, Морський транспортний банк, «Надра», «Укрінбанк», Укресімбанк», Приватбанк, «Електронбанк» (табл. 3.11).

Електронний банкінг в Україні набуде логічної завершеності та повноти лише з поширенням електронних платежів і розвитком систем електронної комерції. Одним із кроків у цьому напрямі є реалізація проекту Національної системи міжнародних електронних платежів (НСМЕП) під егідою НБУ. В її межах розроблено систему інтернет-платежів «Інтерплат». Її втілення доз-

Основні проекти надання електронних банківських послуг в Україні [*]

| Назва банку | Сфера реалізації е-проектів | | | |
|------------------------------------|---|---|---|---|
| | телебанкінг | інтернет-банкінг | м-банкінг | електронна комерція |
| Аваль | Aval-televoice Довідкова інформація | Надання виписок через e-mail | WAP-сервер (перегляд інформації через мобільний телефон) | Доступ до хостинг- провайдера INFORMEX |
| Ікар-Банк | “Домашній банк” – голосова довідка про стан рахунку (надання виписок про факс) | Надання виписок через Інтернет | | |
| Класик-банк | | Система Classic- online (підключення будь-якого комп'ютера) | | |
| Мегабанк | | Інтернет-Клієнт- Банк у стані тестування | Передача інформації про стан рахунку на мо- більний телефон/пейджер | |
| Міжнародний комерційний банк | | Система Bank online (отримання виписок по рахунках та уп- равління рахунком) | | ICB-net – система платежів у реальному часі |
| Морський транспортний банк | Голосова інформаційна система МТБ-інформа | | | |

* Блащук

| | | | | |
|---------------|---|--|--|---|
| Надра | | Інтернет-Клієнт-Банк | | |
| ПУМБ | | Home-banking-отримання інформації про стан рахунку | | |
| Укрінбанк | Система "Телебанк-24" | | | |
| Укрексімбанк | Exit Voice - голосова довідкова служба та надання інформації факсом | | | |
| Приватбанк | | Інтернет-Клієнт-Банк для юридичних осіб. Система Privat 24 для фізичних осіб | Надання інформації про стан рахунку на мобільний телефон | Privat-online.net – надання послуг з електронної комерції |
| Прем'єр банк | | Інтернет-Клієнт-Банк | Надання інформації про стан рахунку на мобільний телефон | |
| Електрон банк | | | Надання інформації про стан рахунку на мобільний телефон | |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

волять у реальному часі здійснювати авторизацію, прийом і передання в банківську систему транзакцій платежів за допомогою платіжних карт НСМЕП з будь-якого комп'ютера, підключеного до Інтернет. Наразі система «Інтерплат» перебуває в режимі пілотного проекту і дає змогу придбавати такі послуги (чи товари): віртуальні передплачені картки провайдерів Інтернет, мобільного зв'язку, страхові поліси медичного страху задня для від'їжджаючих за кордон, грошові перекази.

Для ефективної реалізації згаданого та інших проектів з е-комерції необхідно заздалегідь підготувати відповідну нормативну методологічну базу для участі банків та їх клієнтів у створенні та функціонуванні таких систем, враховуючи світові тенденції розвитку новітніх банківських технологій та сервісу.

Додаткова інформація про е-комерцію та інтернет-банкінг наводиться в додатку 2.

Ключові терміни і поняття

Кореспондентські банківські відносини, кореспондентська угода, контрольні документи, контрольні ключі, кореспондентський рахунок, «ностро», «лоро», А-кореспонденти, Б-кореспонденти, платіжні системи, SWIFT, системні повідомлення, валютування, код-ідентифікатор, MoneyGram, Western Union, телебанкінг, інтернет-банкінг, мобільний банкінг, «Клієнт-банк».

Питання для самоконтролю

1. Що розуміється під терміном банкінг?
2. Назвіть іноземні організаційні одиниці банку.
3. Поясніть сутність кореспондентських відносин.
4. Що є предметом кореспондентських відносин?
5. В чому існують відмінності кореспондентських відносин типу А і Б?
6. Охарактеризуйте міжнародні кореспондентські рахунки «ностро», «лоро», «востро».
7. Яким чином встановлюються кореспондентські відносини між банками?
8. Якими критеріями слід керуватися при виборі банку-кореспондента?

9. Назвіть етапи створення кореспондентських відносин між банками.
10. Назвіть основні складові платіжних систем.
11. Дайте поняття національної платіжної системи.
12. Визначте сутність глобальної платіжної системи.
13. Охарактеризуйте будь-яку національну платіжну систему окремої країни.
14. Поясніть сутність СВІФТ.
15. Які переваги надає користувачам мережа СВІФТ?
16. Яку структуру мають повідомлення у СВІФТ?
17. Дайте характеристику відомих Вам платіжним системам з переказу коштів фізичних осіб.
18. В чому полягає сутність дистанційного банківського обслуговування?
19. Що Вам відомо про електронний бізнес?
20. Охарактеризуйте розвиток і перспективи систем електронного обміну даними.

Се м і н а р*

Питання для загального обговорення:

- Функції комерційних банків як основних учасників валютного ринку.
- Кореспондентські відносини банків. Рахунки лоро, ностро.
- Міжнародні платіжні системи.
- Міжнародна міжбанківська система комунікацій СВІФТ.
- Електронні системи переказу коштів фізичних осіб.
- Дистанційне банківське обслуговування.

Проблемні питання:

- До яких наслідків може призвести надмірний розвиток мережі кореспондентських рахунків?
- Гарантування безпеки в мережі СВІФТ.
- Розвиток інтернет-технологій у сфері банківського бізнесу.
- До яких наслідків призводить утримання відкритої валютної позиції?
- Чи треба, на ваш погляд, регулювати відкриту валютну позицію банку і чому?

* Використані матеріали, підготовлені доцентом Климко О.Л.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Питання для самостійного вивчення:

- Функції комерційних банків, як агентів державного валютного контролю.
- Основні операції комерційних банків на валютному ринку.
- Відкрита, закрита валютна позиція банку.
- Довга, коротка відкриті валютні позиції банку.
- Проблеми регулювання валютної позиції банку.
- Вплив Інтернету на розвиток сучасної платіжної системи.

Теми рефератів:

- 1 Роль комерційних банків на валютному ринку України.
2. Державне регулювання валютних операцій комерційних банків.
3. Історія створення міжнародної платіжної системи СВІФТ.

П р а к т и к у м

Тестові завдання:

1. Предметом кореспондентських міжбанківських відносин є:
 - 1) ділові відносини між двома банками;
 - 2) співробітництво між банками;
 - 3) договірні відносини між банками про здійснення розрахунків;
 - 4) ведення рахунків в іноземній валюті.
2. Діапазон банківських кореспондентських відносин, що супроводжуються відкриттям кореспондентських рахунків, може бути...
 - 1) обмеженим;
 - 2) яким завгодно;
 - 3) рівним 2;
 - 4) дуже високим.
3. Назвіть основні етапи процесу створення кореспондентських відносин у порядку їх послідовності:
 - 1) вибір партнера;
 - 2) надсилання листа з пропозицією встановити кореспондентські відносини;

- 3) встановлення зв'язку з обраним банком;
- 4) укладення кореспондентської угоди;
- 5) відкриття кореспондентського рахунку;
- 6) домовленість про контрольні ключі;
- 7) обмін контрольними документами.

4. Перелічіть документи, що додаються до листа з пропозицією про встановлення кореспондентських рахунків:

- 1) статут банку;
 - 2) звіт про діяльність;
 - 3) копія ліцензії НБУ про ведення банківських операцій;
 - 4) аналіз цін на різноманітні банківські послуги;
 - 5) заява на відкриття рахунку.
5. У кореспондентській угоді фіксується:

- 1) термін дії угоди;
- 2) розмір комісійних зборів;
- 3) порядок відкриття рахунків;
- 4) зобов'язання сторін.

6. Кореспондентський рахунок — це спеціальний рахунок, що відкривається...

- 1) банківськими установами;
- 2) тільки банківським установам;
- 3) фінансовим установам;
- 4) фінансовими установами.

7. Чи вірне твердження: «Кореспондентські рахунки можуть бути відкриті як в іноземній, так і національній валюті України?»

Так Ні Не завжди

8. Картку зі зразками підписів та відбитком печатки банк-кореспондент подає для...

- 1) відкриття кореспондентського рахунку;
- 2) укладення кореспондентської угоди;
- 3) одержання дозволу на встановлення кореспондентських відносин.

9. Чи вірне твердження: «Встановлення кореспондентських відносин супроводжується взаємним відкриттям рахунків?»

Так Ні Не завжди

10. Перелічіть контрольні документи, якими обмінюються банки при встановленні кореспондентських відносин:

- 1) річний звіт;

- 2) список підписів уповноважених осіб;
- 3) заява про відкриття рахунку;
- 4) список банків-кореспондентів в інших країнах;
- 5) ліцензія центрального банку;
- 6) копія ліцензії центрального банку;
- 7) угода про використання кодового ключа;
- 8) список філій усередині країни;
- 9) повідомлення про відкриття рахунку.

11. *Ієрархічна таблиця з іменами посадових осіб банку, що рекомендовані для переговорів по окремих питаннях, — це...*

- 1) контрольний документ;
- 2) рекомендований контрольний документ;
- 3) документ, що необхідний для відкриття коррахунку.

Рекомендована література

1. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України №15-93 від 19.02.93.

2. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Декрет Кабінету Міністрів України №17-93 від 19.02.93.

3. Положення про пункти обміну іноземної валюти: Затв. постановою Правління НБУ №129 від 07.09.94.

4. Доповнення до Інструкції НБУ №1 з організації емісійно-касової роботи в установах банків України: Затв. постановою Правління НБУ №1129 від 07.07.97.

5. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 20.03.91.

6. Про внесення до деяких законів України змін щодо відкриття банківських рахунків у національній та іноземній валюті: Закон України №36 від 04.02.98.

7. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Закон України від 23.09.94.

8. Інструкція №3 «Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті»: Затв. постановою Правління НБУ №336 від 04.02.98.

9. Інструкція «Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків»: Затв. постановою Правління НБУ №141 від 14.04.98.

10. Інструкція «Про службові відрядження у межах України та за кордон»: Затв. Міністерством юстиції України №218/2658 від 31.03.98.

11. Доповнення до Порядку переміщення валюти через валютний кордон України: Лист НБУ №296 від 02.10.95.

12. Про норми відшкодування витрат на відрядження у межах України та за кордоном: Постанова Кабінету Міністрів України №10 від 05.01.98.

13. Доповнення до Положення про пункти обміну іноземної валюти: Затв. постановою Правління НБУ №265 від 19.06.95.

14. Правила використання готівкової іноземної валюти на території України: Затв. постановою Правління НБУ №119 від 26.03.98.

15. Про порядок роботи обмінних пунктів уповноважених банків з одночасним виконанням функцій приписної каси: Лист НБУ №278 від 01.09.95.

16. Про видачу дозволів на вивіз іноземної валюти за межі України: Лист НБУ №15013/103—535 від 03.02.95.

17. Положення про відкриття та функціонування в уповноважених банках України рахунків банків-кореспондентів в іноземній валюті та в гривнях: Затв. постановою Правління НБУ №118 від 26.03.98.

18. Положення про впровадження пластикових карток міжнародних платіжних систем у розрахунках за товари, надані послуги та при видачі готівки: Затв. постановою Правління НБУ №37 від 24.02.97.

19. Зміни до Положення про впровадження пластикових карток міжнародних платіжних систем у розрахунках за товари, надані послуги та при видачі готівки: Затв. постановою Правління НБУ №79 від 02.03.98.

20. Порядок переміщення валюти через митний кордон України: Затв. Головою Правління НБУ №19029\381 від 14.03.93 і Головою Державного митного комітету України №11\1—530 від 17.03.93.

21. Про внесення змін і доповнень до постанови Правління НБУ № зу від 22.02.96 «Про формування уповноваженими банками статутного фонду та власних коштів»: Постанова Правління НБУ №69 від 25.03.96.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

22. Про внесення змін до Порядку переміщення валюти через митний кордон України: Постанова Правління НБУ №15 від 16.04.98.

23. Про норми відшкодування витрат на відрядження у межах України та за кордоном: Постанова Кабінету Міністрів України №10 від 05.01.98.

24. Правила здійснення конверсійних операцій з готівковою іноземною валютою уповноваженими банками: Постанова Правління НБУ №68 від 25.03.96.

25. Правила використання готівкової іноземної валюти на території України: Затв. постановою Правління НБУ №119 від 26.03.98.

26. Доповнення до Інструкції НБУ України №1 з організації емісійно-касової роботи в установах банків України: Затв. постановою Правління НБУ №1129 від 07.07.97.

27. Блащук Ю. Віртуальні банки та електронний банкінг: загрози чи нові можливості? Досвід України // Економічний часопис, №9. 2001. — с.17–23.

28. Петрашко Л.П. Валютні операції: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 204с.

29. В Міщенко, А. Шаповалов, Г.Юрчук. Особливості та перспективи розвитку електронної комерції в банківському бізнесі // Банківська справа. №4 (40) — 2001. — С. 18–28.

30. Лучишин З.О. Міжнародні валютно-фінансові відносини. — Збруч, 1997.

31. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения. — М., 1994.

32. Основы банковского дела / под ред. Мороза А.Н. — К., 1994.

33. Банковские услуги в Интернет. — Финансист №1, 1997.

ГЛАВА 4. Організація міжнародних розрахункових операцій банку

4.1. Організація міжнародних розрахунків за допомогою інкасо

Загальна характеристика міжнародного інкасо

Найважливіша мета експортера зберегти товаророзпорядчі документи до того часу, доки імпортер не заплатить за товар, або не надасть певні гарантії оплати в майбутньому. Інкасо, здійснюване за ініціативою банку (пряме іноземне інкасо), дозволяє, залежно від своєї структури, задовольнити цю мету. Однак, ступінь захищеності, який допускається експортером, залежить від умов інкасо.

Інкасо може бути визначене як отримання передача та представлення для платежу векселя (чи іншого фінансового документа) інкасуєчим банком для клієнта та наступне направлення грошових коштів на рахунок цього клієнта.

Інкасові операції здійснюються банками на основі одержаних інструкцій з метою:

- одержання акцепту (або платежу);
- надання комерційних документів напроти акцепту (або напроти платежу).

Послідовність дій при проведенні операцій з інкасо проти документів, у вигляді спрощеної конструкції наведена на рис. 4.1:

1. Укладення договору між покупцем і продавцем.
2. Відправка товару.
3. Направлення документів /інкасового доручення/.
4. Відправка документів вітчизняним банком у іноземний банк.
5. Вручення документів покупцю напроти платежу і т.д.
6. Платіж вітчизняному банку іноземним банком.
7. Виплата продавцю /експортеру/ вітчизняним банком.

Згідно з інкасо, експортер дає доручення банку в своїй країні (банку-ремітенту) відправити документи банку в країні імпортера (інкасуєчому банку). Інкасуєчий банк, в свою чергу, подає свої документи імпортеру і відповідно особливих інструкцій отримує від імпортера або оплату за пред'явленням, або акцепт

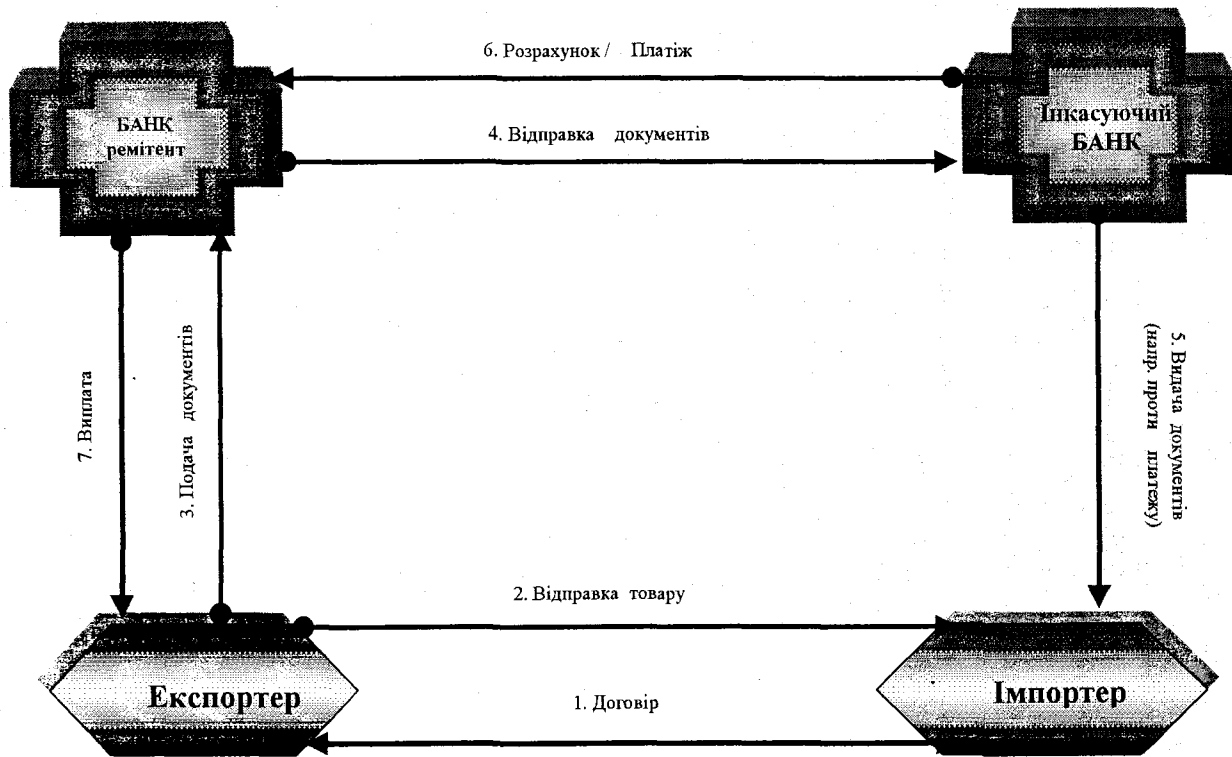


Рис. 4.1. Схема здійснення платежів за допомогою інкасо проти документів

термінової тратти (торговельний акцепт), яку виписав експортер на ім'я імпортера. «Акцепт» припускає, що імпортер бере на себе зобов'язання здійснити платіж після закінчення строку термінової тратти, яку виписано на його ім'я та ним акцептованої.

Відповідальність банків при здійсненні інкасових операцій обмежується в основному пересилкою і наданням документів напроти оплати чи акцепту, але без власного зобов'язання виконати платіж, якщо покупець не виконає своїх обов'язків по інкасо.

Правові основи здійснення інкасових розрахунків

Стандартні міжнародні правила, що визначають роль і відповідальність банків у процесах інкасування та регулюють правила проведення інкасових операцій, сформульовані Міжнародною торговою палатою (МТП) та надруковані в Уніфікованих правилах по інкасо (УПІ) (публікація №522, редакція 1995 р.).

Практично всі банки світу дотримуються Уніфікованих правил по інкасо, які зручні тим, що дають однакове тлумачення термінів і питань, що виникають у практиці розрахунків по інкасо.

УПІ регулюють основні правила та обов'язки банків, а також їх відповідальність, з прийняттям інкасового доручення. Банкремітент відповідає за те, щоб вказівки його довірителя були передані інкасуєчому банку. Відповідальний він і за можливі помилки. Банки не беруть на себе платіжних зобов'язань і не можуть відповідати за наслідки форс-мажорних обставин, затримки або втрати під час передачі інформації чи документів, якщо вони не винні у цьому самі.

Існують такі типи інкасо: чисте і документарне.

Типи інкасо

Чисте інкасо — інкасо, в якому задіяні лише «фінансові» документи.

До них належать: тратта (переказний вексель) (с. 160), простий вексель (с. 162) або чек (с. 162).

Найпоширенішим документом є тратта. Згідно з чистим інкасо, комерційні (транспортні) документи, які відносяться до тратти, можуть бути передані і відправлені безпосередньо імпортеру, минаючи банк. Коли коносамент або транспортний документ передається безпосередньо імпортеру, імпортер стає власником товаророзпорядчих документів. Такі транспортні документи називаються

вають такими, що «безпосередньо передаються». Індосамент перевізника або банка-ремітента (інкасуючого банка) в таких випадках не обов'язковий. В цьому випадку імпортер стає власником товарів до оплати або акцепту тратти шляхом оплати транспортній компанії фрахту (якщо фрахт сплачує покупець) і відповідних витрат. Таким чином, роль банку експортера (банка-ремітента) полягає лише в пересиланні тратти інкасуючому банку для оплати або акцепту.

Документарне інкасо. Документарне інкасо (с. 155) передбачає надсилання разом із фінансовими «комерційних» (транспортних) документів.

Види і кількість примірників документів мають визначатись вимогами країни-імпортера. Якщо ці дані відсутні у зовнішньоторговому контракті, то експортер повинен завчасно з'ясувати ці питання у консульському представництві країни-імпортера.

До таких документів можуть належати:

- Термінова тратта або тратта на пред'явника (с. 160).
- Коносамент або інший транспортний документ (с. 156).
- Комерційні рахунки-фактури або інвойс (с. 161).
- Свідоцтво про походження (с. 158).
- Страхові поліси або сертифікати (с. 159) тощо.

За наявності у українського банка відповідної валютної (генеральної) ліцензії і при здійсненні ним самостійної роботи по інкасо перевірений комплект наданих документів направляється інкасуючому банку разом з першим примірником інкасового доручення.

Згідно з документарним інкасо банк експортера (банк-ремітент) надсилає документи та свої інструкції із вказівками щодо стягнення інкасо, на які є запит експортера до банку в країні імпортера (інкасуючого банку). Ці інструкції визначають строки та умови видачі документів імпортеріві. Імпортер отримує документи тільки після виконання особливих умов. Порівняно з чистим інкасо, при використанні документарного інкасо експортер менш ризикує, тому що пересилання товаророзпорядчих документів захищене. Товаророзпорядчі документи є захищеними, коли оригінальні копії коносаменту або транспортного документу відправляють інкасуючому банку або передають за його вимогою. Після виконання імпортером усіх умов, інкасуючий банк передає коносамент імпортеру.

Фази та сторони-учасники документарного інкасо

За документарного інкасо банк бере на себе зобов'язання щодо отримання суми для продавця (довірителя) проти передачі документів.

Документарне інкасо призначається для здійснення платежів насамперед тоді, коли експортер не хоче відвантажувати товар за відкритим рахунком, не страхувавши ризик акредитивом. Порівняно з поставкою за відкритим рахунком документарне інкасо безпечніше, оскільки воно перешкоджає покупцеві отримати у власність товари, не оплативши їх, чи не акцептувавши вексель. В такому випадку банки не беруть на себе зобов'язань щодо здійснення платежу. Але документарне інкасо звільняє продавця від адміністративних робіт, та дозволяє йому мати вигоду, пов'язану з використанням міжбанківської мережі. Завдяки меншій формальній суворості ця послуга пов'язана з меншими витратами і гнучкіша порівняно з акредитивом. Враховуючи, що продавець при документарному інкасо на момент відвантаження товару ще не може бути впевненим, що покупець здійснить платіж, документарне інкасо вигідне, якщо:

- продавець, спираючись на добрі ділові відносини, може розраховувати на платоспроможність покупця та готовність до платежу;
- політичні, економічні та правові умови країни-імпортера є стабільними;
- країна-одержувач не має імпортних обмежень (наприклад, валютний контроль), або вона надала необхідний дозвіл.

Якщо оплата здійснюється у формі документарного інкасо, то, як правило, в цьому беруть участь чотири сторони:

Трасант (експортер) — клієнт, який доручає інкасо за своєю траттою та комерційними документами банку в своїй країні. Трасанта також називають принципалом, тобто одержувачем коштів.

Банк-ремітент — банк, обраний експортером для пересилання документів в країну імпортера з метою здійснення інкасо через інкасуєчий банк.

Інкасуєчий банк (на відміну від банку-ремітента) — будь-який банк, який займається обробкою інкасо. Він надає імпортеріві тратту та комерційні документи напроти отримання платежу чи акцепту. Здебільшого інкасуєчий банк призначається експортером на засадах пріоритетної угоди з імпортером і є банком імпортера.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Як альтернативу банк-ремітент обирає своє відділення, аффілійовану компанію або кореспондента в місті (країні) імпортера.

Трасат (імпортер) — сторона, якій надають документи відповідно до інструкції. Банк-ремітент готує інструкції на підставі доручень, отриманих від експортера, які описують строки та умови, за яких інкасуєчий банк повинен видати документи імпортеру. Ґрунтуються вони на попередній домовленості між імпортером та експортером.

Від першого контакту між продавцем та покупцем до повної реалізації угоди доводиться здійснити немало операцій, які узагальнено складають три фази (рис. 4.2):

1. Узгодження умов інкасо.

Експортер визначає в своїй пропозиції умови платежу або встановлює їх з покупцем в угоді про купівлю-продаж.

2. Видача інкасового доручення і надання документів.

Після одержання замовлення або після укладання угоди про купівлю-продаж продавець відвантажує замовлений товар безпосередньо на адресу покупця, чи на адресу інкасуєчого банку. Одночасно він складає всі необхідні документи (рахунок-фактура, коносамент, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару та ін.) і надсилає їх разом з інкасовим дорученням своєму банку (банку-ремітенту). Банк-ремітент передає документи з необхідними інструкціями інкасуєчому банку.

3. Подання документів платнику.

Інкасуєчий банк інформує покупця про надходження документів, умови їх отримання, приймає від покупця платіж або його акцепт та передає йому документи. Сума, сплачена по інкасо, переводиться інкасуєчим банком банку-ремітенту, який потім кредитує суму експортеру.

Фаза 1 — узгодження умов інкасо

В пропозиції продавця та у договорі про купівлю-продаж устанавлюють умови платежу, наприклад «Документи напроти платежу готівкою», «Документи напроти акцепту (протягом 60 днів після пред'явлення)».

Спосіб виконання платежу в договорі про купівлю-продаж і в пропозиції відноситься до однієї із таких умов інкасо: Д/П або Д/А.

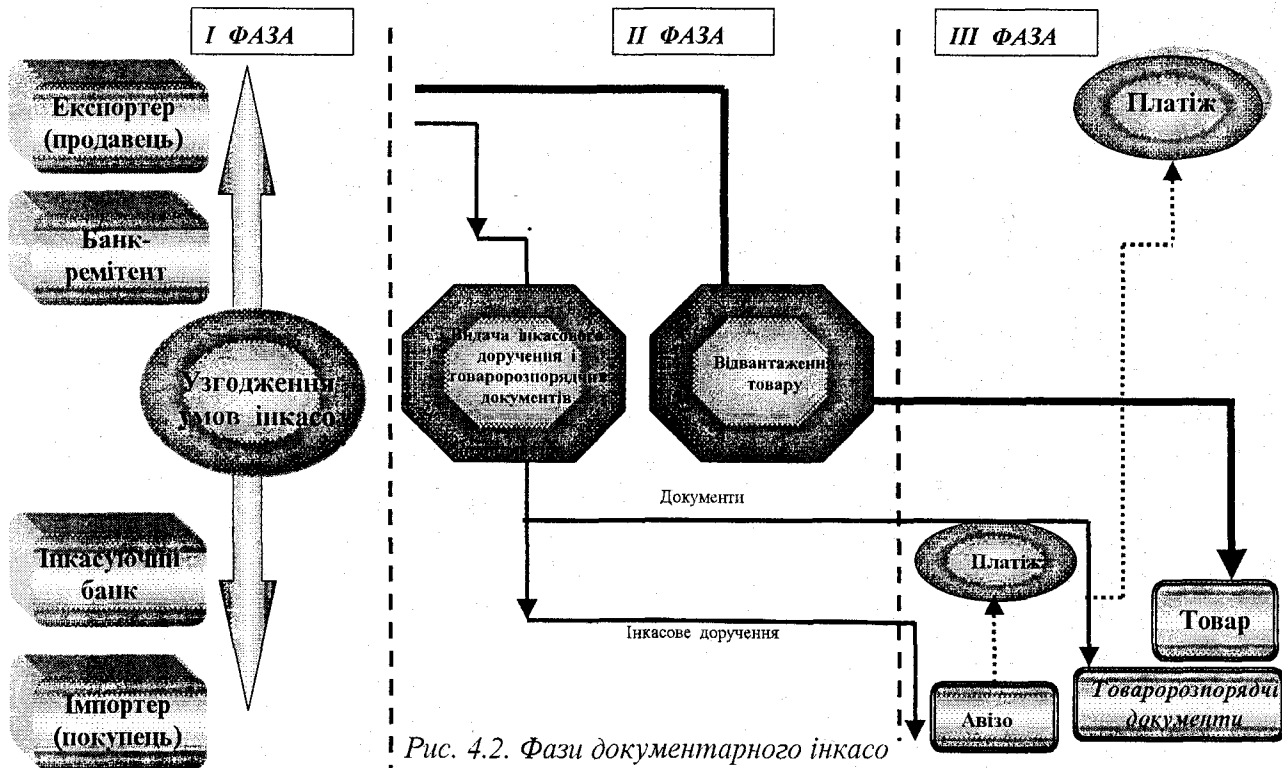


Рис. 4.2. Фази документарного інкасо

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Документарне інкасо

| | | |
|-------------------|---------------------|-----------------------------|
| IBS Місце/дата | Документарне інкасо | «Об'єднаний Банк Швейцарії» |
|-------------------|---------------------|-----------------------------|

Наш номер

Адреса покупців

Банк покупців

Відносно відправки

Товар був відвантажений безпосередньо _____ за адресою покупців

за адресою вищезгаданого банку

Направляємо Вам для інкасування

___ Тратту від _____ термін оплати _____

___ Комерційну накладну _____ Свідоцтво про походження товару

___ Консульську/митну фактуру _____ Дублікат транспортної накладної

® Коносамент № _____ Пакувальну відомість/довідку про вагу

___ Страхове свідоцтво/поліс _____

___ Поштову квитанцію _____

___ Накладну на повітряну перевозку

___ Свідоцтво про прийняття до відправки

Документи повинні бути видані трасатам:

Проти оплати _____ За першим пред'явленням

Не пізніше, чим _____

Проти акцептування вищевказаної тратти З правом протеста у випадку:

відмови від акцептування несплати

Банківські витрати

Ваші витрати по інкасуванню відносяться на наш рахунок на рахунок трасатів

Інкасові витрати Ваших кореспондентів відносяться на наш рахунок на рахунок трасатів

У випадку відмови від оплати Ваших витрат не відмовлятися від них не видавати документи*

У випадку відмови від оплати витрат Ваших кореспондентів не відмовлятися від них не видавати документи' (* При моїй/нашій згоді оплатити всі можливі додаткові витрати, наприклад, складські витрати і т.і.)

Покриття:

Сума інкасування підлягає переводу авіапоштою телексом

Різниця підлягає кредитуванню _____

Додаткові розпорядження

Банк, якому доручено інкасування, має право видати документи і/або товар трасатам проти внесення вартості в тутешній валюті, однак за умови, що трасатами будуть дані безвідзивні зобов'язання прийняти на свій рахунок витрати по можливій різниці в обмінному курсі.

Акцептована тратта підлягає негайному поверненню нам вам при здійсненні строка платежу У випадку виникнення труднощів просимо негайно інформувати наших представників.

Печатка і підпис

Коносамент для комбінованих перевезень (фірми «FIATA»)

| | | | | |
|--|---|-----------------------|------------|---------|
| Вантажоотримувач | Транспортна накладна фірми «FIATA» | № | Код країни | |
| Транспортування за замовленням Повідомлення за адресою Пункт прийому вантажу Пункт поставки вантажу | КОМБІНОВАНА ПЕРЕДАВАЄМА ТРАНСПОРТНА НАКЛАДНА положення якої визначаються Нормативним документом «Загальні правила та норми при складанні Комбінованих транспортних документів», виданим Міжнародною торговою палатою (публікація № 298) | | | |
| Відмітки і номери | Кількість і тип пакування | Опис вантажу (товару) | Вага бруто | Розміри |

заповнюється згідно заяви вантажоотримувача

Товари та інструкції прийняті до виконання і відповідають положенням, викладеним у стандартних умовах, приведених на зворотній стороні документа. Товар прийнятий під відповідальність у безсумнівній виправності і в хорошому стані, якщо особо не вказано, в пункті прийому вантажу для транспортування і доставки, як зазначено вище. Одна накладна з даних Комбінованих транспортних накладних, індосувана належним чином, повинна обмінюватися на товар. У посвідченні чого оригінал Комбінованої транспортної накладної з усім даним змістом і датою підписуються у кількості, вказаній вище, при цьому одна накладна підлягає виконанню, а інші вважаються недійсними.

| | | |
|---|--|--------------------------------|
| Вартість фрахта | Фрахт підлягає оплаті в | Місце і дата випуска документа |
| Сума страхування вантажу, не дивлячись на наявність підписаного документа <input type="checkbox"/> Не компенсується <input type="checkbox"/> Компенсується у відповідності з умовами страхового поліса | Кількість оригіналів Транспортної, накладної фірми «FIATA» | Печатка і підпис |

Для поставки товарів, будь ласка, звертайтеся до

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Розписка в отриманні вантажу експедиторською агенцією

Довірителі (керівники) агенції поставок, транспортних агенцій

FIATA FCR

№

Код країни

Сертифікат
транспортного агентства «Фіата» про
прийом вантажу
ОРИГІНАЛ

Зноски або
довідки транспортного
агентства

Найменування вантажоотримувача

Відмітки і номера

Кількість і тип пакування

Опис вантажу (товара)

Вага бруто

Розміри

заповнюється згідно заяви вантажоотримувача

Товари і інструкції прийняті до виконання і відповідають положенням, поданим в Загальних умовах, що наведені на зворотній стороні даного документа

Цим ми посвідчуємо про прийняття під контроль вищезазначеного вантажу, отриманого у повній виправності і в гарному стані

при передачі від вантажоотримувача разом з інструкціями, не підлежними відміні*

для відправки вантажоотримувачу

Примітка

Відносно фракта і витрат

*Інструкції по відправці вантажу можуть бути скасовані або помінані тільки при передачі вам оригінала даного Сертифіката і тільки тоді, коли за нами зберігається положення підкорення подібним зазначенням про скасування або змінення інструкції. Інструкції, посвідчені адміністрацією і передані третьою особою, можуть бути скасовані або змінені тільки при передачі нам оригінала даного Сертифіката про прийом вантажу і тільки тоді, коли ми ще не отримали відповідних інструкцій, посвідчених податковими адміністративними органами.

Місце і дата впуску документа

Печатка і підпис

Сертифікат (Свідоцтво) про походження товару

| | | |
|---|---|-------------|
| Експортер | № | |
| Вантажоотримувач (Адресат) | СВІДОЦТВО ПРО ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРА | |
| | ШВЕЙЦАРСЬКАЯ КОНФЕДЕРАЦІЯ | |
| Відомості про транспортування (вказуються при необхідності) | Країна походження товару | |
| | Примітки | |
| Маркіровка, нумерація, чисельність і характер тари: характеристика товару | Вага нетто кг. л. м ³ т.п. | Вага брутто |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Страховий сертифікат (Свідоцтво)

Страховий сертифікат

«Вінтертур»

Швейцарська страхова компанія
морське страхування

Цим ми посвідчуємо про укладання страхової угоди

За заявою № _____ на основі загальних і конкретних положень Відкритого страхового поліса № _____

(виписка з документа «Основний циркуляр по морському страхуванню», «GCM», 1968, приведена на зворотній стороні документа)

на суму _____

товарів, призначених для транспортування
транспортною компанією

з _____ в _____

Страховий поліс виданий на умовах здійснення перевозки вантажу типа «зі складського приміщення в складське приміщення» у відповідності з положеннями ст. 9 і 10 «Основного циркуляра по морському страхуванню». Зобов'язання, на яких укладена ця страхова угода, закінчуються — з урахуванням умови, викладеної в ст. 10. «Основного циркуляра по морському страхуванню» — не пізніше _____ днів по прибутті застрахованого вантажу (товарів) в порт призначення, зазначений вище, і в усіх випадках передачі вищезгаданого вантажу (товара) вантажоотримувачу в вищезазначеному порту призначення. *Будь-яке можливе продовження дії умов і зобов'язань цієї страхової угоди повинне узгоджуватися до закінчення попередньо встановленого строка дії даної угоди.*

| Маркіровка і номери | Опис товарів і метод пакування | Страхова сума |
|---------------------|--------------------------------|---------------|
| | | |

Випадки втрати або пошкодження вантажу (товарів) повинні негайно повідомлятися нам. Компенсація і виплати по позовних заявах повинні здійснюватися у відповідності з умовами і положеннями вихідного страхового поліса — у випадку механічного обладнання, наукового і технологічного обладнання, контрольно-вимірювального обладнання і інструментів, автомобілів, меблів, рухомого майна і персональної власності, а також у випадку майна у вигляді творів мистецтва, які мають високі художню і колекційну цінності згідно розпоряджень, наведених в положеннях 12, 13, 14, 17.

У випадку пошкодження вантажу (товара) у процесі його транспортування просимо негайно звертатися до:

У випадку відсутності будь-яких пошкоджень, псування товару повинно складатись свідоцтво про відсутність у сторін склавших угоду будь-яких позовних вимог.

Для вирішення будь-яких спірних питань, які виникають по умовах і положеннях цієї страхової угоди, відповідні заяви у встановленому порядку повинні подаватися на розгляд міських судів м. Вінтертур або інших міських судів Швейцарії як відносно позовів, що передбачають компенсацію на території Швейцарії, так і відносно позовів, що передбачають компенсацію за територіальними межами Швейцарії.

Для цієї заяви випущений Страховий сертифікат. При цьому, якщо страхова компенсація виплачена по одній копії Страхового сертифіката, всі інші копії даного Страхового сертифіката втрачають свою юридичну силу і дієвість.

м. Вінтертур,

Страховая компанія «Вінтертур», Швейцарія

Примітка для вантажоотримувача;

Порядок подання позовних заяв по псуванню, розкраданню і крадіжці товару.

Цим доводиться до відома вантажоотримувача, що ніякі позовні заяви з його боку, пов'язані з нестачею або недопоставкою певного товару, не будуть прийматися до розгляду при відсутності відповідного сертифіката, складеного в присутності представника транспортної агенції або компанії (судовласника, компанії по залізничним і повітряним перевозкам і так далі), посвідчуючого про наявність явних слідів пошкодження або розкрадання товару на зовнішній поверхні його упакувань по прибутті даного товару в пункт призначення.

Усі випадки виявлення явних слідів пошкодження або розкрадання товару повинні бути документально зафіксовані не пізніше 10 днів після відвантаження даного товару і, у всякому разі, перед вивозом даного товару зі складу митного управління.

По позовній заяві на відшкодування понесених збитків повинні додаватися наступні документи: свідоцтво огляду зовнішнього виду товару, Страховий сертифікат, рахунок-фактура вантажовідправника, Транспортна накладна або Накладна на вантаж, який транспортується авіатранспортом, копія позовної заяви проти транспортної компанії або агенції і відповіді останнього.

| УНІФІКОВАНИЙ АДМІНІСТРАТИВНИЙ ДОКУМЕНТ | | | | 1. Тип декларації | | форма МД-2 | | |
|---|---|--|----------------------------------|--|--|---------------------------------------|-----------------------------|--|
| ПРИМІРНИК ДЛЯ ДЕКЛАРАНТА | 2. Виправник/експортер № | | | 3. Код Аржун | | 4. Вивантаження спеціалізація | | |
| | Регистр № | | | | | | | |
| | 8. Одержувач / імпортер № | | | 5. Всього найм. товарів | | 7. Довідковий номер | | |
| | Регистр № | | | 10. Країна 1-го приїзду | | 11. Торг. Країна | | |
| | 14. Декларант / представник № | | | 15. Країна вивантаження | | 15 а. Код країни вивп. | | |
| | Регистр № | | | 16. Країна походження | | 17. Країна призначення | | |
| | 18. Транспортний засіб при вивантаженні | | | 19. Код | | 20. Умови поставки | | |
| | 21. Транспортний засіб на кордоні | | | 22. Валюта та загальна факстома вартість товарів | | 23. Курс валюти | | |
| | 25. Вид транспорту | | | 26. Вид транспорту в межах країни | | 27. Місце завантаження/розвантаження | | |
| | 29. Митниця на кордоні | | | 30. Місце огляду товару | | 28. Фінансові та банківські відомості | | |
| 31. Ранішні мита та опис товару | | Максимум та кількість – номери контейнерів – опис товару | | | 32. Товар № | | 33. Код товару | |
| 44. Додаткова інформація / подвійний док. | | Всього | | | 34. Код країни походження | | 35. Вага бруто (кг) | |
| | | | | | 37. Процедура | | 38. Вага нето (кг) | |
| | | | | | 40. Заголовок декларації / попередній документ | | 39. Квота | |
| | | | | | 41. Додаткова оцінка вартості | | 42. Фактур. вартість товару | |
| 47. Нарядуван мита та митних зборів | | Вид | | Основа нарядування | | Ставка | | |
| 51. Митниця країни прибутку | | представлений | | всього | | 49. Найвищий митний збір | | |
| | | всього | | всього | | 49. Найвищий митний збір | | |
| 52. Гарантія не дійсна для | | | 53. Митниця в країні призначення | | | 54. Місце та дата | | |
| А. Завершення митного контролю | | | 54. Місце та дата | | | | | |

ORIGINAL INVOICE

Order. No. 131

Exp. C. №8-A-40-4629-001

Sales exec. Pasztor Lilla Barbar

Invoice №

8-A-40083

Date

13 / 10 / 1998

SUP OOO "KAMA" LTD

252150 KIEV

UL. DOROGOZHICKAIA 13

UKRAJNA

SUP OOO "KAMA" LTD

252150 KIEV

UL. DOROGOZHICKAIA 13

UKRAJNA

Mode on transport
ON ROAD

CIP POLTAVA
INCOTERMS 90

Payment
IN ADVANCE

Date of delivery: 14/10/1998

Place of destination
KIEV

Work and №

Number and king of packages

Unit of

Quantity

Unit price

Amour

Description of goods (in full an in code)

measure

USD/Unit

PVC GRANULE

ONGROLIT KRE-201/012

T 19,350

1.200.000

23.220.00

TOTAL PRICE: 23220 USD

Our Bank: UNICBANK Rt. H-3530 MISKOLC SZECHENYI U.70.

Our Konto Nr.: 120046102-00135178-00300004 SWIFT: UBRTHUHB

Rayable: to account no. CHIPS UID no. 298888 of Unicbank Rt., Budapest.

kept with Corestates Bank International, New York in Favour of account

no. 12046102-00135178-00300004 of BorsodChem rt., Kazincbarcika.

| | | |
|---|----------------|----------------------|
| ПРОСТІЙ ВЕКСЕЛЬ № 763316050069 | | Як аваліст за |
| валюта платежу | сума цифрами | |
| місце складання | дата складання | |
| « » 200 р. ми заплатимо проти цього векселя | | |
| _____ найменування того, | | |
| _____ чи його наказу | | |
| кому або за наказом кого платіж повинен бути здійснений | | |
| валюта | сума прописом | |
| Підлягає сплаті в _____ | | |
| _____ місце платежу | | |
| _____ найменування банківської | | |
| _____ установи | | |
| <i>Назва, підпис і точна адреса векселедавця</i> | | |

| | | | |
|--|---|----------------|----------------------|
| АКЦЕПТОВАНО підпис платника | ПЕРЕКАЗНИЙ ВЕКСЕЛЬ № 763316050074 | | Як аваліст за |
| | валюта платежу | сума цифрами | |
| | місце складання | дата складання | |
| | « » 200 р. заплатити проти цього векселя | | |
| | _____ найменування того, | | |
| | _____ чи його наказу | | |
| | кому або за наказом кого платіж повинен бути здійснений | | |
| | валюта | сума прописом | |
| | Платник _____ | | |
| | (трасат) _____ найменування | | |
| _____ точна адреса | | | |
| Підлягає сплаті в _____ | | | |
| _____ місце платежу | | | |
| _____ найменування банківської | | | |
| _____ установи | | | |
| <i>Назва, підпис і точна адреса векселедавця</i> | | | |

Вручення документів проти платежу, Д/П (*documents against payment, D/P*)

Інкасуєчий банк може вручати платнику документи тільки проти негайної оплати. «Негайно» згідно з міжнародним звичаєм означає «найпізніше — при надходженні товару». Якщо продавець (довіритель) не хоче довго чекати грошей, він в інкасовому дорученні повинен вимагати «платежу після першого представлення документів». В цьому випадку договір про купівлю-продаж і рахунок повинні містити положення, згідно з яким документи потрібно пред'являти платнику негайно після їх надходження в інкасуєчий банк.

Вручення документів проти акцепту, Д/А (*documents against acceptance, D/A*)

Інкасуєчий банк може вручати платнику документи проти акцепту тратти, яка підлягає оплаті, як правило, протягом 30–180 днів після пред'явлення або тратти, яка підлягає оплаті у визначений термін. Акцептування векселя на пред'явника можна порівняти з оплатою готівкою проти квитанції. Так, трасат до здійснення платежу вже вступає у право володіння товаром; він може продати його терміново, здобувши таким чином необхідні кошти для оплати векселя. Отже, акцепт визначає для нього термін платежу і дає змогу уникнути короткотермінового фінансування складських запасів.

Для продавця після видачі товару забезпеченням може бути тільки акцепт трасата. Тому до настання строку платежу за векселем він може вимагати, щоб акцепт був доповнений авалем інкасуєчого або іншого першокласного банку. Авалем є гарантія за векселем, яка надається написом на лицьовому боці або чіткою позначкою про аваль на зворотному боці векселя чи на додатковому аркуші. Разом з підписом повинно бути зазначено, що поручительство надано за трасата. Поручитель (аваліст) по векселю несе солідарну відповідальність разом з трасатом, тобто він може відповідати по векселю, якщо трасат до настання строку оплати векселя не виконає своїх платіжних зобов'язань.

Фаза 2 — видача інкасового доручення та надання документів

Після отримання замовлення на поставку або після укладення угоди про купівлю-продаж продавець відвантажує товар,

виставляючи рахунок-фактуру, вантажні, страхові та інші документи.

Вони є підставою для видачі продавцем інкасового доручення банку, формулюванням вказівки, оскільки, як банк-ремітент, так і інкасуєчий банк при здійсненні операції дотримуються тільки інкасового доручення. У разі виникнення труднощів, банкові потрібні будуть (якщо є можливість) додаткові вказівки.

При складанні інкасового доручення необхідно враховувати такі аспекти:

1. **Адреса платника.** Вона повинна бути точною і вичерпною. Недбалість щодо цього може спричинити значні проблеми (ст.8 УП).

2. **Спосіб вручення документів.** Для забезпечення надійності, банк передає платнику представлені на інкасо документи проти негайної оплати лише за відсутності інших вказівок. Проти акцепту документи вручають лише за наявності чітких вказівок в інкасовому дорученні. У такому разі інкасуєчий банк стежить за тим, щоб вексель мав повний і формально правильний акцепт. Банк не несе відповідальності за дійсність підписів, виправлень у записах або платоспроможність трасата.

3. **Документи.** Вид і кількість примірників документів повинні визначатись розпорядженнями країни імпортера. Якщо такі дані відсутні в замовленні або договорі купівлі-продажу, то експортер (довіритель) повинен раніше навести довідки у консульському представництві країни-імпортера. Якщо необхідний документ відсутній, покупець може прийняти (і оплатити) документи лише після ретельної їх перевірки або не робити цього зовсім.

Позначки і номери на всіх документах повинні бути однаковими і збігатися з маркуванням на упаковці. Назви портів відправлення і прибуття, а також назва корабля повинні в усіх документах збігатися.

Відвантаження морським шляхом може бути адресоване «наказу». Оскільки коносамент є цінним папером, поставка товару здійснюється лише його формально легалізованому господарю. Проблематичною може бути видача документів «наказу» платника; якщо він не приймає документи і не індосує коносамент. Право розпоряджатися товаром в такому разі блокується.

При відвантаженні товарів повітряним шляхом, поштою, залізницею або автомобільним транспортом безпосередньо на ад-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ресу платника, вони передаються йому незалежно від того, оплатив він інкасові документи чи ні. Тому довіритель має змогу адресувати товари інкасуєчому банку. Для цього він потребує попередньої згоди даного банку. В іншому разі він не зобов'язаний прийняти товар, ризик і відповідальність за який продовжує нести відправник товару.

Якщо інкасуєчий банк однозначно заявив про свою згоду на відправку товару на свою адресу, то при несплаті (неакцепті) платником він зобов'язаний терміново проінформувати банку-ремітент. Складування, реалізація або зворотна відправка товару в такому разі є обов'язком довірителя або його представника в країні призначення.

4. Адреса банку. Якщо довіритель знає банк платника або вважає необхідним, щоб інкасо здійснював інший банк, він дає в інкасовому дорученні точну адресу банку. Якщо банку-ремітент вважає вибір неприйнятним, він зв'язується з довірителем і пропонує більш придатний інкасуєчий банк.

Якщо довіритель не надав банку-ремітенту конкретних інструкцій, той може доручити виконання інкасового доручення банку-кореспонденту за власним вибором, не несучи відповідальності за можливі помилки, оскільки його обов'язком буває лише вибір банку-кореспондента і надання правильних інструкцій.

5. Вексель. Довіритель додає до документів виставлених на покупця переказний вексель. Залежно від інструкції, зазначеної в інкасовому дорученні, інкасуєчий банк відсилає акцептований вексель до банку-ремітента довірителя або залишає у себе на відповідальне зберігання до настання строку оплати. Після оплати акцептованого векселя він переводить суму по інкасо банку-ремітенту і той кредитус її на рахунок довірителя.

6. Стягнення комісійних. За відсутності інших вказівок, банку-ремітент стягує з довірителя комісійні та видатки по інкасо, які належать йому та інкасуєчому банку. Довіритель може вимагати стягнення цих витрат з платника. Якщо платник відмовляє в оплаті, то інкасуєчий банк вправі вручити йому документи, не зважаючи на вказівку в інкасовому дорученні на те, що документи можуть бути передані лише після оплати комісійних та видатків по інкасо.

7. Зазначення адреси третьої особи. Довіритель повинен вказати представника або агента в країні призначення, який в разі

неплатежу може потурбуватися про зберігання, реалізацію чи повернення товару. Обов'язковою є інформація про те, які вказівки може приймати інкасуєчий банк від цієї «третьої особи» (наприклад, щодо зміни умов або розпорядження документами та товарами).

8. Особливі зауваження. Під рубрикою «Особливі зауваження» довіритель може дати своєму банку такі вказівки:

– про можливість заявлення протесту в разі несплати або неакцепту. Якщо при представленні документів платник відмовляє в платежі або акцепті, то інкасуєчий банк через банк-ремітент повинен довести це до відома довірителя. Якщо банк не має чітких інструкцій про заявлення протесту, він не повинен це робити;

– про можливість заявлення протесту, якщо акцептована тратта залишається несплаченою;

– про право інкасуєчого банку дозволити платнику переглядати товар або взяти його проби;

– про можливість (при операції в іноземній валюті) банку включити в платіж витрати, пов'язані з укладанням термінового контракту з метою страхування валютного курсу.

9. Кредитний рахунок. Інструкції про механізм сплати інкасової виручки довірителю повинні максимально сприяти здійсненню платежів та униканню непорозумінь. Якщо інкасова виручка надходить в іноземній валюті, то для бенефіціара наявність рахунку в іноземній валюті є перевагою. Тоді сума може бути кредитованою йому в оригінальній валюті.

10. Підпис. Документ має юридичну силу лише за наявності підпису та печатки.

*При складанні інкасового доручення продавець
обов'язково повинен пересвідчитися:*

- Чи зазначена повна і точна адреса платника ?
- Чи чітко вказаний спосіб вручення документів ?
- Чи є в наявності всі документи, що вимагаються покупцем або які узгоджені в договорі про купівлю-продаж ?
- Чи враховані нормативи країни-імпортера при виставленні документів?
- Чи повністю та вірно заповнені документи?
- Чи однакові позначення та номери в усіх документах і чи збігаються вони з маркуванням на упаковці?

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- Чи однаково записані в усіх документах назви порту відправлення та прибуття, а також назва судна?
- Чи належно підписані усі документи?
- Чи поставлені передавальні написи (якщо це необхідно) на зворотному боці коносаменту, страхового документу та векселя?
- Чи може бути зазначена точна адреса інкасуючого банку?
- Чи повинен платник сплачувати всі комісійні та компенсувати витрати по інкасо, спричинені банку-ремітенту, та інкасуючому банку? Якщо так, то необхідна відповідна вказівка в інкасовому дорученні.
- Чи може бути зазначеним представник в країні імпортера, який в разі неплатежу турбується про товар (адреса третьої особи)? Якщо так, то інкасуючий банк повинен мати дані, чи може він приймати від цього представника вказівки, та які саме.
- Чи повинна бути зазначена вказівка банку про заявлення протесту в разі несплати або неакцепту?
- Чи повинен бути оголошеним протест, у зв'язку з несплатою акцептованої тратти?
- Чи може інкасуючий банк дати платнику дозвіл на огляд товару та взяття проби?
- Чи повинні враховуватися в платежі (в разі операцій в іноземній валюті) витрати, пов'язані з укладанням термінового контракту, для страхування валютного курсу?
- Чи точно зазначено рахунок для кредитування інкасованої виручки?
- Чи підписане інкасове доручення?

Перед тим як подати своєму банку інкасове доручення, довіритель повинен перевірити повноту та вірність заповнення документів. Банк не повинен робити цього, його завдання полягає лише в передачі документів, а також у кваліфікованому та вірному виконанні інкасового доручення. Однак банк перевіряє наявність усіх приведених у дорученні документів. Особливу увагу довіритель повинен звернути на:

- Наявність всіх документів, які вимагає покупець або обумовлених в угоді про купівлю-продаж?
- Врахування при виставленні документів розпорядження країни-імпортера?
- Правильність оформлення та візування документів?
- Наявність передаточних підписів (якщо це необхідно) на зво-

ротному боці коносаменту, страхового документа або векселя?

Для передачі достатньо передаточного підпису, якщо документи видані «наказу».

Банк-ремітент передає документи з необхідними інструкціями банку в країні платника. Здебільшого останній представляє документи безпосередньо платнику. За таких обставин він доручає представити документи іншому банку. Інкасуєчий банк, що представляє документи платнику, називають «представляючим банком».

Фаза 3 — представлення документів платнику та платіж

Представляючий банк інформує платника про надходження до нього документів.

В повідомленні представляючого банку або в авізо платник знаходить необхідні дані про відвантажений йому товар. Авізо, дає змогу йому зробити висновок про можливість на основі документів, які має банк, отримати товар та сплатити мито.

При бажанні платник може перевірити документи в представляючому банку. Але банк без спеціального дозволу довірителя не може дозволити огляд товару, який прибув за місцем призначення.

Якщо платник оплатив документи, то представляючий банк негайно направляє отриману виручку банку-ремітенту. Однак, в країнах з обмеженою конвертованістю валюти це не так легко, якщо в розпорядженні імпортера немає потрібної за умовами інкасо валюти. Тому для того, щоб він міг негайно розпоряджатися товаром, можливо документи вручити проти депонування суми у вітчизняній валюті, а також проти виставлення покупцям гарантії валютного ризику.

Представляючий банк переводить виручку банку-ремітенту, як тільки в його розпорядження надходить необхідна сума валюти. Можливу курсову різницю повинен відшкодувати платник.

При інкасо «документи проти акцепту» акцептований вексель після отримання документів трассатом (залежно від інструкцій довірителя) залишається в інкасуєчому банку або повертається банку-ремітенту. Останній передає вексель своєму довірителю, який дисконтує його або може отримати належну суму при настанні строку платежу. При середньому терміні дії векселя за певних обставин можливі форфетування, або перефінансування.

У такий спосіб документарне інкасо виконує своє завдання: покупець за допомогою документів отримав товар, а продавець,

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

при дотриманні інкасової форми розрахунків, отримав свої гроші.

Перевірка та оформлення інкасового доручення в банку

Інкасові доручення, прийняті від експортера, реєструються в журналах (або автоматичному режимі), форма яких залежить від національної практики.

В момент реєстрації фіксуються основні реквізити:

- номер інкасо;
- сума інкасо із зазначенням валюти платежу;
- дати відсилання документів інобанку.

Зразок форми реєстраційного журналу

| Дата реєстрації | Порядковий номер | Номер інкасо кореспондента | Найменування іноземного банку (фірми) від якого надійшло інкасове доручення | Найменування платника | Шифр валюти | Сума інкасо в інвалюті | Строк оплати | Дата оплати | Примітки |
|-----------------|------------------|----------------------------|---|-----------------------|-------------|------------------------|--------------|-------------|----------|
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

В журналі зазначається також дата оплати (повної чи часткової) інкасо чи повернення документів експортеріві.

Банк-ремітент прийняті і перевірені документи оформляє наступним чином:

- на звороті коносаментів, індосованих експортером на користь банку ремітента, робиться передаточний напис типу:

| |
|--|
| «Видайте наказу _____ («Deliver to the order of»)» |
| (найменування банку, якому відсилають документи на інкасо) |
| Банк ремітент (індосамент) (Два підписи) |

- на звороті страхових полісів, індосованих наказу банка-ремітента, робиться передаточний напис:

| |
|--|
| Всі права за даним полісом передані _____ («All interest under this Policy transferred to the») |
| _____ (найменування банку, якому відсилаються документи на інкасо) |
| Банк ремітент (індосамент) (Два підписи) |

- на звороті тратт, наданих експортером на інкасо для акцепту, здійснюється передаточний напис:

| |
|---|
| «Платіть наказу _____ _____ («Play to the order of») |
| _____ (найменування банку, якому відсилаються документи на інкасо) |
| Банк ремітент (індосамент) (Два підписи) |

При цьому в бланку інкасо заповнюється інструкція №4:

| | |
|-----|--|
| № 4 | «Тримайте акцептовані тратти №№ _____ на збереженні у Вас і подайте для платежу з настанням строку оплати» / «Hold the accepted draft(s) No(s) in custody with you and maturity present for with payment»/ |
|-----|--|

Як правило, якщо інше не передбачено контрактом, у інкасуючого банка залишають на збереження після акцепту тратти зі строком оплати на протязі року. В графі 4 вказуються ці номери тратт.

Акцептовані тратти зі строком оплати більше року, якщо інше не передбачено контрактом, банк-ремітент, як правило, просить повернути йому на збереження. В цьому випадку заповнюється інструкція №5 інкасового доручення:

| | |
|-----|---|
| № 5 | «Акцептовані тратти №№ _____ повинні бути повернені» _____ (найменування банка-ремітента) «Accepted draft(s) No(s) _____ to be returned to the» _____ (найменування банка-ремітента) |
|-----|---|

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Далі банк-ремітент заповнює інструкції про порядок зарахування експортної виручки:

- при наявності банків-кореспондентів за кордоном, у яких банк-ремітент має свої рахунки (рахунки «Ностро»), експортна виручка зараховується на рахунки «Ностро». Заповнюється інструкція №6:

| | |
|-----|--|
| № 6 | «Будь ласка, кредитуйте наш рахунок у Вас/або в _____ і повідомте/_____ (найменування банку-кореспондента) інструктуйте його авізувати нас поштою / телеграфом /СВІФТ/» «Please, credit our account with you/with _____ and advice/instructing them to advice us by air Mail/cable/SWIFT/» |
|-----|--|

- при наявності банків-кореспондентів, які мають свої рахунки у банку-ремітента (рахунки «Лоро»), на суму експортної виручки дебітуються рахунки «Лоро». В цьому випадку проставляється інструкція №7:

| | |
|-----|---|
| № 7 | «Будь ласка, уповноважте дебітувати Ваш рахунок у нас поштою/телеграфом/СВІФТ». «Please, authorize us to debit your account with us by air mail/cable/SWIFT/» |
|-----|---|

Інструкція №9 заповнюється клієнтом, якщо в контракті передбачені юридичні дії на випадок неакцепту або неплатежу.

Якщо контрактом передбачений протест, інструкція №9 повинна бути заповнена так:

| | |
|-----|--|
| № 9 | «Здійсніть протест в неплатежі». «Поверніть _____ тратти з актом про протест при _____ (найменування банку-ремітента) неотриманні інших інструкцій/«Protest for non-payment. Return to the _____ the draft(s) with act of protest unless otherwise instructed» |
|-----|--|

Інструкція №10 заповнюється в тому випадку, коли платежі по комерційному кредиту забезпечені гарантіями іноземних банків. В інструкції №10 вказуються номер гарантії, дата гарантії, суму і строк дії, а також доручення до інкасуємого банку оплатити документи при несплаті їх покупцем (якщо гарантом є сам інкасуєчий банк або третій банк) або звернутися до банку за платежем в рахунок вказаної гарантії.

Інструкцію №12 про стягнення витрат заповнює клієнт у відповідності з умовами контракту.

Експортер може дати і інші інструкції, які кваліфікуються як особливі примітки. Таким чином можуть бути дозволені сумніви, які часто з'являються у банків:

- чи слід здійснити протест у випадку неплатежу або відмови від акцепту;
- чи має право інкасуєчий банк дозволити платнику оглянути товар чи взяти його зразки;
- чи може у випадку угоди в іноземній валюті платіж бути кредитований проти форвардного валютного контракту (валютне хеджування);
- чи повинен бути зроблений протест у випадку неплатежу тратти, акцептованої раніше платником.

Представлені при інкасовому дорученні в уповноважений банк клієнтом документи реєструються в спеціальному журналі, який ведеться в розрізі країн. По порядку реєстрації присвоюється номер особового рахунку для кожного інкасового доручення.

Після перевірки і оформлення інкасового доручення перший екземпляр доручення, рахунка-фактури і відвантажу вальні документи здаються в експедицію банку для відсилання їх інобанку у встановленому порядку. Відіслані документи до отримання платежу/акцепту оприбутковуються на позабалансових рахунках для обліку контролю за своєчасністю і повнотою платежу. Прибутковий позабалансовий ордер після введення інформації в комп'ютер і звірення даних ордера з бухгалтерським журналом і відомістю залишків поміщається в картотеку до рахунку 9936 за строком очікуваного платежу.

Відповідальний виконавець відділу документарних операцій при постановці документів на облік обчислює контрольний термін для одержання платежу/акцепту. Цей термін визначають, приймаючи до уваги:

- подвійний пробіг документів поштою (повідомлення телеграфом; системі SWIFT) від банка-ремитента до інкасуєчого банку;
- плюс 4 дні на опрацювання документів інобанком плюс 6 пільгових днів;

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- до отриманого терміна додається кількість днів, передбачених контрактом для одержання платежу/акцепту й обговорених в інструкціях інкасо.

При визначенні контрольного терміна одержання платежу, що надходить через третій банк, враховується потрійний термін проходження документів між банками плюс 10 днів на обробку в представляючому банку, плюс 4 дні на обробку в третьому банку. Для зручності розрахунку складаються спеціальні таблиці по регіонах або країнах для визначення контрольних термінів надходження платежів/акцептів, і після затвердження таблиць керівництвом банку вони вважаються прийнятими до виконання.

Якщо за умовами контракту передбачається платіж на визначену фіксовану дату, контрольний термін для одержання платежу розраховується від зазначеної клієнтом дати плюс кількість днів для одержання кредит-авізо або платіжного доручення в залежності від засобу сповіщення, оговореного в інкасо. Умовами контракту передбачений, наприклад, платіж протягом 30 днів від дати коносаменту. Дата коносаменту — 30 травня. Фіксований строк оплати інкасо — 29 червня. До цього строку в залежності від способу авізування добавляється авіапробіг (4 дні для даного регіону), і строк оплати інкасо, значить, контрольний строк для отримання платежу визначається як 3 липня.

Термін оплати інкасо вказується на 4-му примірнику інкасо, який разом із копіями рахунків-фактур зберігається (після оприбуткування) у картотечі (і обліковується на відповідному позабалансовому рахунку).

У обов'язки банка-ремітента входить контроль за одержанням відісланих документів іноземним банкам, про що останній сповіщає банк експортера підтвердженням із вказівкою свого номера інкасо.

Якщо до розрахункового терміна платежу сповіщення про акцепт не надійшло, відповідальний виконавець направляє протягом 3 днів запит зазначеним в інкасовому дорученні засобом (поштою, телеграфом, по системі SWIFT).

Нижче наводиться приклад інкасового доручення, підготовленого у форматі SWIFT (використовуваного для підтвердження в отриманні документів сповіщення про платіж і запит про доло документів, які інкасуються).

William Bally із Бельгії імпортує 2300 пар туфель від фірми Paolo Gucci з Італії. Вартість товару – 6 900 000 бельгійських франків. Mr. Bally отримує рахунок у Kredietbank, Брюссель (KREDBEBB), Mr. Gucci – у Banco di Roma, Флоренція (BROMIT3F).

Banco di Roma направляє інкасове доручення в Kredietbank із документами, наданими Paolo Gucci.

Kredietbank підтверджує одержання за допомогою **MT 410;**

Sender's BIC : KREDBEBB

MT : 410

Receiver's BIC : BROMIT3F

:20:GOL456

:21:RFM432

:32K:DOOOSTBEF6900000, -

:72:/DRAWEE/

Поле :20: - номер інкасо

Поле :21: - пов'язане посилання

Поле :32A – підтверджена сума:

- D000 – кількість днів
- ST – after sight (у даному випадку – платіж по наданню документів)

• BEF6900000 – валюта і сума інкасованого доручення

Варіанти формату поля :32:

A – коли, дата настання терміна – фіксована дата

B – коли, дата настання терміна невідома

D – коли, дата настання терміна – період часу (наприклад, 60 днів після пред'явлення)

Поле :72: - інформація відправника одержувачу (додаткова інформація про інкасо) (/DRAWEE/ - недостатньо інформації для зв'язку з трасатом, будь ласка, видайте нам додаткові вказівки; /FORWARD/ - інкасація переводиться в нашу філію ... Будь ласка, звертайтеся до нас за будь-якою додатковою інформацією)

Після одержання виручки Kredietbank направляє в Banco di Roma **MT 400:**

Sender's BIC : KREDBEBB

MT : 410

Receiver's BIC : BROMIT3F

:20:GOL456

:21:REM432

:32K:950803BEF6900000

:33A:950803BEF6899240

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

:71B:/STAMP/BEF260

AMENDMENT FEE BEF 500

Поле :20: - номер інкасо (ссылочний номер угоди банку-відправника)

Поле :21: - пов'язане посилання

Поле :32A: - інкасована сума (дата валютування, сума отримана)

Поле :33A: - одержувана виручка (дата валютування/зарахування на рахунок, код валюти, сума до переказу)

Поле :71B: - деталі витрат (комісії)

Можуть використовуватись також такі поля:

Поле :52A: - банк-замовник (відділення-інкасатор / філія банку, в інтересах якого було послане повідомлення)

Поле :53A: - кореспондент відправника (рахунок або відділення банка-відправника або іншого банку, через який відправник забезпечує надходження по інкасації одержувачу)

Поле :54A: - кореспондент одержувача (відділення банку одержувача або інший банк, у якому надходження по інкасації будуть доступні одержувачу)

Поле :57A: - рахунок у банку (використовується, коли кошти будуть доступні одержувачу через банк, відмінний від банку, зазначеного в полі :54A:)

Поле :58A: - бенефіціар (відділення/філія одержувача, які ініціюють інкасацію)

Поле :72: - інформація відправника одержувачу (/ALCHAREF/ - трасат відмовився від усіх витрат, /OURCHAREF/ - інші витрати заперечені трасатом, /UCHAREF/ - ваші витрати заперечені трасатом)

Поле :73: - деталі додаткових сум (пояснюються деталі сум, доданих до капітальної суми. /INTEREST/ - одержуваний відсоток, /RETCOMM/ - повернення комісійного збору, виданого банком-інкасатором, /YOURCHAR/ - інкасовані витрати переказного банку)

Переказ виручки здійснюється за допомогою банківського переказу MT 202

*У випадку нетримання підтвердження про одержання документів Banco di Roma направляє Kredietbank запит про долю документів, які інкасуються у форматі **MT 420***

Sender's BIC : BROMIT3F

MT : 420

Receiver's BIC : KREDBEBB

:20:REM436

:21:GOL456

:32KDOOOSTBEF6900000

Поле :20: - TRN банка-відправника (номер інкасо, призначений відправником повідомлення)
Поле :21: - пов'язане посилення (містить номер інкасо банка-інкасатора)
Поле :32A: - сума документів, що інкасуються (аналогічно МТ400, МТ410)
Поле :30: - дата розпорядження на інкасацію
Поле :59: - вказує трасата

Будь-яке повідомлення інкасуючого банку щодо виконання інструкцій інкасового доручення повинно без затримки передаватися експортеру.

Інкасове доручення знімається з обліку тільки при одержанні платежу і/або акцепту, передбачених умовами інкасо, або при поверненні документів інкасуючим банком, із вказівкою причини, або при одержанні відповідних інструкцій від експортера (при сповіщенні банка-імпортера).

При одержанні платіжного доручення або кредитового авізо в оплату інкасо відповідальний виконавець звіряє всі реквізити і суму, валюту платежу, засіб авізування кредитового авізо із сумою й іншими відповідними даними ордера. Робиться бухгалтерський запис по балансу: дебетується рахунок інобанка («ностро») і кредитується рахунок експортера («Транзитний валютний рахунок клієнта»), зазначений у 4-му примірнику інкасового доручення (відповідно за діючим у банку технічним порядком зарахування експортної виручки).

Сума оплачених документів по проведеній інкасовій операції списується по витратах позабалансового рахунку 9936. В якості видаткового ордеру використовується позабалансовий ордер, витягнутий із картотеки, з поміткою дати оплати. Далі йде звичайна процедура звіряння даних ордера з даними бухгалтерського журналу. Видатковий ордер поміщається в архів (у випадку повної оплати), а в журналі реєстрації робляться відповідні відмітки про дату оплати.

Якщо інобанк припустив порушення проти умов, зазначених в інкасо (наприклад, платіж зроблений не по системі SWIFT, а іншим шляхом), відповідальний виконавець може відрекламувати банку-кореспонденту на неналежне виконання інструкцій інкасо.

Витрати за інкасовими операціями

Як компенсацію за послуги при здійсненні документарного інкасо представляючий та інкасуючий банк нараховують комі-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

сійні та накладні витрати (табл. 4.1). Здебільшого йдеться про комісійні за:

- вручення документів проти акцепту або платежу;
- оплату акцепту;
- звільнення відвантаженого товару, який був адресований банку чи транспортному агенту до розпорядження банку.

Залежно від способу здійснення інкасо можуть нараховуватись додаткові накладні витрати та комісії за пролонгацію векселів, за додаткові повідомлення про долю документів, за повернення документів, оголошення протесту і т.п., а також поштові збори та ін. фактичні витрати.

За незазначених витрат клієнт банку отримує добрий еквівалент, оскільки банк надає йому не тільки послуги своїх досвідчених фахівців, але й широку кореспондентську мережу, яка забезпечує надійність платежів, передачу документів та повідомлень.

Проблеми, переваги та недоліки інкасової форми розрахунків

Під час здійснення інкасо можуть загостритися фінансові труднощі одночасно з додатковими проблемами для експортера. Ефективним за таких умов є запрошення банком-ремітентом консультанта для надання допомоги експортерам щодо уникнення можливих проблем.

Таблиця 4.1

Тарифи комісійної винагороди за окремими операціями в системі НБУ

| Операція | Тариф |
|---|---|
| <i>Акредитиви:</i> | |
| • попереднє авізування документарного | 20 USD |
| • авізування документарного акредитива | 20 USD |
| • відкриття документарного акредитива | 0,1% від суми акредитива, однак не менше ніж 30 USD |
| • відкриття або пролонгація акредитива, який містить занадто складні умови, наприклад револьверного, з рамбусом на третій банк, який не є кореспондентом НБУ і передбачає різні умови поставки у рамках одного акредитива | 0,2% від суми акредитива, проте не менше ніж 50 USD |
| • підтвердження акредитива | 0,2% від суми акредитива, проте не менш як 50 USD |

| | |
|--|--|
| • платежі, неоголошення, перевірка або прийняття та відправка документів | 0,1% від суми акредитива, однак не менш як 40 USD |
| • зміна умов акредитива | 30 USD |
| • анулювання акредитива до закінчення строку його дії за ініціативою клієнта | 0,1% від суми акредитива, однак не менше як 30 USD |
| • пролонгація акредитива | 0,1% від суми акредитива, однак не менш як 40 USD |
| • акцепт трати | 0,1% від суми за кожний місяць, проте не менше як 30 USD |
| • авізування або передача гарантій банків-кореспондентів | 0,1% від суми гарантії; проте не менш як 30 USD і не більш 100 USD |
| <i>Документарне Інкасо</i> | |
| • видача документів проти акцепту або платежу | 20 USD |
| • видача документів без акцепту або платежу | 20 USD |
| • пересилання або повернення банку-кореспонденту документів, вставлених на інкасо, але не оплачених клієнтом | 20 USD за кожний комплект |
| • зміна умов інкасового доручення або його анулювання | 20 USD |
| • зберігання цінних паперів з інкасо | безкоштовно |

Проблеми, які зустрічаються найчастіше:

- Товари, в разі їх несплати експортером, можуть бути затримані, зберігатися на складі, вимагати оплати за страховим полісом. Можливі інші обставини, які спричинять додаткові витрати для експортера до того моменту, коли імпортер вирішить оплатити інкасо або експортер укладе іншу угоду по продажу товарів. Товари можуть бути повернуті назад експортерам за його рахунок.
- Страхове забезпечення продавця і покупця може бути різним. Якщо товар зіпсований або його загублено, імпортер може відмовитись сплатити інкасо. Щоб уникнути цього, експортерам слід уважно вивчати страхові поліси на випадок неперед-

бачуваних обставин або змін умов, захищати свої фінансові інтереси при відвантаженні в усіх іноземних портах.

- Можливо, експортеру доведеться чекати на платіж (акцепт) протягом невизначеного терміну, що залежить від способу здійснення платежу (зв'язок на основі терміналу, Міжнародна міжбанківська електронна система платежів, телеграфний або поштовий зв'язок), наявної іноземної валюти в країні покупця.
- Імпортер може не мати ліцензії на імпорт, що унеможливило прийняття товару або спричиняє відстрочення оплати чи акцепту тратти. Експортеру завжди слід перевіряти наявність в імпортера ліцензії (якщо вона необхідна до відправки товару на основі інкасо).
- При використанні інкасо як засобу отримання платежу ризик полягає між угодою на відкритому рахунку (який вигідний імпортеру) та передоплатою готівкою (яка вигідна експортеру).

Переваги для експортера.

- **Зменшення ризику дострокової передачі товарів.** Згідно з документарним інкасо, експортер може захиститися від передачі товарів до того, як імпортер здійснить платіж чи акцептує тратту. Інкасо передбачає менший ступінь безпеки для експортера, ніж передплата готівкою чи акредитив. Але, якщо експортерів не потрібен надійний захист від політичного та комерційного ризику за даної концентрації угод, або негайна оплата товарів є обов'язковою, інкасо може бути оптимальним методом розрахунку.
- **Збільшення конкурентоспроможності.** Інкасо є менш тривалим та обтяжливим засобом досягнення домовленості, ніж акредитив. Отже, у експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність.

Це саме можна сказати і про згоду експортера на акцепт платежу на підставі термінової тратти. В основі цього — збільшення кредиту, що надається експортером імпортеру, який зі збільшенням ризику експортера збільшує його конкурентоспроможність.

- **Зручність.** Банк, який має відділення та мережу кореспондентів, допомагає скоротити проблеми, пов'язані з міжнародними розрахунками (інкасо), застосувавши ефективний спосіб обробки документів, розрахунків і зв'язку.

- **Можливість фінансування.** Часто експортер має можливість отримати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера.

Недоліки для експортера.

- **Затримка або повільне надходження платежу.** Якщо, наприклад, імпортер повинен отримати ліцензію на імпорт, але він ще цього не зробив, то експортер, щоб отримати платіж повинен чекати оформлення та отримання ліцензії. Крім цього, внаслідок повільного здійснення інкасо в багатьох країнах можлива затримка платежу.
- **Додаткові витрати, спричинені неплатежем чи відмовою від акцепту імпортера.** Якщо імпортер відмовиться від оплати чи акцепту тратти, банк не несе відповідальності, а законодавство не передбачає примусового стягнення інкасо. Тому в експортера можуть виникнути додаткові витрати — за простій, зберігання товару, його страхування тощо.

Переваги для імпортера.

- **Зручність.** Купівля на основі інкасо дозволяє імпортеру уникнути ускладнень з відкриттям акредитиву.
- **Зменшення витрат.** Імпортер також уникає витрат на імпортний акредитив і може отримати вигоду з низької ціни купівлі, оскільки виключено, що експортер може знехтувати деякими заощадженнями (див. переваги для експортера).
- **Відстрочка платежу.** Метод інкасо є прийнятним для імпортера щодо часу для платежу. Зазвичай можлива затримка платежу до прибуття товарів.

Недоліки для імпортера.

- **Нанесення шкоди репутації у разі неплатежу або відмови від акцепту.** Якщо імпортер з будь-якої причини не може здійснити оплату або акцептувати тратту, або вирішує цього не робити, експортер може видати спеціальні інструкції щодо заявлення «протесту» від його імені. В багатьох країнах цей протест лише формальність, яка передбачає подання згодом офіційної скарги.

4.2. Організація міжнародних розрахунків за допомогою акредитиву

Загальна характеристика міжнародного акредитиву

Акредитив являє собою взяте на себе банком на прохання імпортера зобов'язання сплатити певну суму коштів бенефіціарові (експортерів) за умови, що останній надасть відповідно до вимог акредитива документи у встановлений часовий відрізок. У торговій угоді між експортером і імпортером банк, таким чином, виступає посередником.

Акредитив сьогодні є, чи не найуніверсальнішим і дієвим інструментом забезпечення платежів. У ділових зв'язках із державами, що контролюють зовнішню торгівлю, застосування акредитива багато в чому є попередньою умовою для здійснення імпортних і експортних операцій.

Поряд із функцією забезпечення платежів акредитив може також виконувати кредитну функцію. Зобов'язання банку покупця здійснити платіж полегшує продавцеві одержання від свого банку кредиту, наприклад, на виробництво товару. За певних обставин акредитив може виступати для банку імпортера також підставою для надання кредиту, наприклад тоді, коли банк при здійсненні акредитивної операції може очікувати, що буде мати у своєму розпорядженні документи, які уособлюють власність на товар, тому що товаросупроводжувальні документи засвідчують вимогу на видачу відправленого вантажу. Шляхом передачі документів передається також право на володіння товаром.

Таким чином, можна виділити три основні функції, що виконує документарний акредитив:

1. Документарний акредитив є однією з форм міжнародних розрахунків — це його головна функція.

2. Специфіка здійснення розрахунків за допомогою акредитиву забезпечує захист від можливих ризиків, що існують у міжнародній торгівлі, як продавця, так і покупця.

3. Документарним акредитивом виконується кредитна функція.

За визначенням Міжнародної торговельної палати, **акредитив** — це письмове зобов'язання банка-емітента, яке виконується за вимогою і на основі інструкцій клієнта (заявника акредитива):

- здійснити оплату бенефіціарові чи на його вимогу третій особі;

- акцептувати та оплатити переказні векселі (тратти), складені на бенефіціара;
- уповноважити інший банк виконати оплату, акцептування чи неогоціацію таких переказних векселів (тратт).

Він надає значно більші можливості захисту інтересів експортера, ніж інкасо.

Же в момент висунення пропозиції чи укладення угоди про купівлю-продаж продавець повинен чітко собі уявити, які ризики і вимоги йому потрібно враховувати, стосовно:

- надійності та кредитоспроможності покупця;
- політичних, економічних та юридичних умов в країні покупця;
- власної ліквідності.

Для безперешкодного здійснення акредитивної операції продавець, окрім усього іншого, повинен мати точне уявлення про обраний вид акредитиву, а також стосовно його конструкції, строку дії, шляху та засобів транспортування, страхового захисту, базису цін.

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

– документарні (товарні) використовуються для розрахунків за товари та послуги при наданні обумовлених в акредитиві документів;

– грошові (циркулярні або фінансові) — 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 запропонованих документарними акредитивами.

Розрахунки у формі акредитивних комерційних листів повинні бути погоджені сторонами у контракті купівлі-продажу.

Особливість акредитивних комерційних листів полягає у тому, що вони направляються не банку в країні продавця, а безпосередньо бенефіціарові. 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 бан-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

кові, обраному на свій розсуд, або направити для сплати безпосередньо банку, який виписав акредитивний лист.

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

Суб'єктам господарської діяльності України варто погоджуватися на розрахунки за акредитивними листами лише за умови, що акредитивні листи виписуватимуться банками-кореспондентами Національного банку України та іншими першокласними іноземними банками, платоспроможність яких не викликає сумніву, а також з урахуванням того, що така форма розрахунків здійснюватиметься обома сторонами на принципах взаємності. В іншому акредитивні листи відповідають документарним акредитивам.

Банк імпортера (банк-емітент) відкриває акредитив на користь бенефіціара (експортера). Якщо документи бенефіціара відповідають поставленим вимогам, він одержить від банку-емітента кошти (оплату), незалежно від можливостей та бажання імпортера.

Послідовність дій при оформленні акредитиву схематично наведена на рис. 4.3, передбачаючи:

1. Укладення договору між покупцем і продавцем.
2. Доручення імпортера своєму банкові про відкриття акредитиву.
3. Відкриття вітчизняним банком акредитива в іноземному банку.
4. Авізування акредитива бенефіціару-експортеру вітчизняним банком.
5. Перевірка акредитива експортером /відповідність договору, виконання/.
- 6 а. Відправка товару експортером імпортеріві.
- 6 б. Передача експортером документів вітчизняному банку — /авізуючому банку/.
7. Перевірка документів вітчизняним банком.
- 8 а. Виплата вітчизняним банком пред'явнику документа суми, визначеної в документі.
- 8 б. Передача вітчизняним банком документів іноземному банку і перерахування відповідної суми.

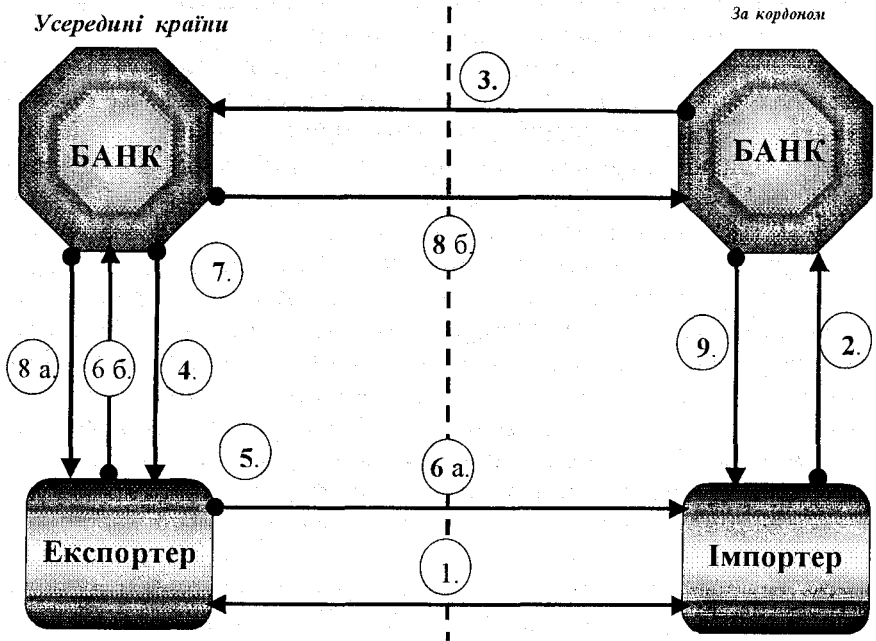


Рис. 4.3. Схема здійснення документарного акредитива

1. Укладення договору між покупцем і продавцем.
2. Доручення імпортера своєму банкові про відкриття акредитиву.
3. Відкриття вітчизняним банком акредитива в іноземному банку.
4. Авізування акредитива бенефіціару-експортеру вітчизняним банком.
5. Перевірка акредитива експортером /відповідність договору, виконання/.
- 6 а. Відправка товару експортером імпортерові.
- 6 б. Передача експортером документів вітчизняному банку- /авізуючому банку/.
7. Перевірка документів вітчизняним банком.
- 8 а. Виплата вітчизняним банком пред'явнику документа суми, визначеної в документі.
- 8 б. Передача вітчизняним банком документів іноземному банку і перерахування відповідної суми.
9. Вручення документів іноземним банком імпортеру.

9. Вручення документів іноземним банком імпортеру.

Термін та умови акредитива мають бути узгодженими до проведення оплати (негоціації чи акцептування). Угода з документарним акредитивом передбачає такі документи:

- вексель (с. 162);
- коносамент чи інший транспортний документ, що може бути товаророзпорядним (с. 156);

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- комерційний рахунок, рахунок-фактура, інвойс (с. 161);
- свідоцтво про походження товару (с. 158);
- страховий поліс чи сертифікат (с. 159).

Перед тим, як експортер подасть документи до банку, він повинен обов'язково переконатися, що вони по всіх пунктах відповідають умовам акредитиву.

Всі необхідні документи мають бути в наявності, вони не повинні ні порушувати умови акредитиву, ні суперечити один одному, оскільки банк, вирішуючи питання про прийняття чи неприйняття документів чітко дотримується принципів суворої відповідності документів та строків.

Документи, що мають недоліки, банк повинен протягом необхідного часу повернути бенефіціарові. Таким чином, останній має можливість виправити оспорені документи чи виставити їх знову у відповідності з вимогами у відповідні строки. Отже, акредитив не припиняє своєї дії, якщо банк повинен повернути документ. У більшості випадків шукають можливе інше рішення, оскільки загальне повернення суперечило б економічним інтересам бенефіціара, а також інтересам покупця.

Використання акредитивної форми розрахунків в міжнародній практиці регулюється Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits), які розроблені Міжнародною торговою палатою. З 1 січня 1994 року вступили в дію МТП №500 (УСР №500) — редакція 1993 р. Вони застосовуються до всіх документарних акредитивів, включаючи резервні акредитиви.

УСР визначають:

- визначення і види акредитивів;
- способи і порядок їх виконання і передачі;
- зобов'язання і відповідальність банків;
- вимоги до документів, які представляються по акредитиву і порядок їх подання;
- інші питання, які виникають в практиці розрахунків по акредитивах;
- тлумачення різних термінів.

В кожен документарний акредитив включається обмовка про те, що він підпорядкований УСР.

УСР дотримуються банки більше 160 країн світу, в т.ч. США. Оскільки більшість акредитивів підпорядкована УСР, всі сторо-

ни (імпортер, експортер, експедитор, брокер тощо) повинні бути ознайомленими і правильно розуміти їх перед укладенням вступом в угоду. УСР містять вичерпну інформацію про правила та звичаї, але не мають законної сили у всіх відношеннях.

Стаття 5 Міжнародних Комерційних Термінів (Uniform Commercial Code, U.C.C.) встановлює для акредитивів державну мову США.

Звичайно, банки випускають комерційні та резервні акредитиви, які відповідно до У.С.Р можуть бути внутрішні чи міжнародні. Однак, за запитом заявника або бенефіціара, внутрішній акредитив може підкорятися У.С.С.

Класифікація акредитивів

Акредитиви класифікують за різними критеріями. Залежно від способу використання, вони можуть бути відзивні чи безвідзивні, підтверджені чи непідтверджені, в прямій чи неоціюваній формі.

За способом повідомлення бенефіціара про відкриття акредитиви поділяються на:

- прямо авізовані та авізовані через авізуючий банк;
- попередньо авізовані.

Прямо авізовані акредитиви банк-емітент направляє безпосередньо бенефіціарові без втручання іншого банку. Бенефіціар у свою чергу повинен звернутися з вимогами до закордонного банку, що його обслуговує. Ця форма авізування має ряд недоліків, характерних при розрахунках. Перш за все бенефіціар не має необхідних умов для контролю справжності акредитиву, більше того, ускладнюється процес з'ясування платоспроможності банку-емітента.

Акредитиви, які направляються безпосередньо бенефіціарові, тобто без втручання іншого банку, використовуються підробниками документації навіть щодо банків, які є досить надійними та мають досконалу технічну базу. Експортер, який бажає захистити себе від подібної практики, повинен вимагати авізований акредитив або підтверджений банком у його власній країні.

Авізований акредитив — це акредитив, за яким банк-емітент звертається з дорученням до іншого банку (авізуючого), щоб сповістити бенефіціара про відкриття акредитиву без будь-якого зобов'язання як із боку авізуючого банку, так і з боку банку-емітента.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

За ступенем гарантованості оплати сум, які мають бути сплачені експортерами, акредитиви поділяються на відзивні та безвідзивні.

Відзивний акредитив — це акредитив, який може бути в будь-який час змінений, або відзваний (анульований) банком-емітентом за дорученням імпортера без обов'язкового повідомлення бенефіціара.

Оскільки відзивний акредитив не забезпечує обов'язкових зобов'язань імпортера в частині оплати куплених ним товарів, експортери не вважають його достатньою гарантією, і у зовнішньоторговельних розрахунках він використовується досить рідко. У випадку, коли імпортер та експортер усе ж таки дійдуть згоди щодо використання у міжнародних розрахунках відзивного акредитиву, останній може бути використаний як інструмент, який завдяки своїй простоті, точності та невеликій вартості порівняно з безвідзивним акредитивом забезпечить:

- платіж у встановлені терміни, роблячи зручнішим управління грошовими ресурсами продавця;
- контролювання банком розпоряджень продавця, що стосуються документів про відправку товару.

Юридичне зобов'язання банку-емітента, який відкрив безвідзивний акредитив, не може переглядатися у межах встановленого терміну дії без згоди усіх зацікавлених сторін (покупця, його банку та продавця). Однак слід зазначити, що у цій конструкції відсутній прямий зв'язок між покупцем та продавцем. Справді, лише торговельний контракт пов'яже їх та накладе зобов'язання на експортера за поставку товару, а на імпортера — за оплату, цього товару.

Відповідно до наявності (або відсутності) підтвердження за акредитивом з боку авізуючого або іншого банку акредитиви поділяються на підтверджені та непідтверджені.

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

Таким чином, підтверджений безвідзивний акредитив — це акредитив, за яким банк-емітент звертається з проханням до іншого банку (досить часто — до авізуючого банку) взяти безпосередню участь у операції шляхом надання свого власного зобов'язання до безвідзивного зобов'язання банку-емітента. Підтверджуючий банк зв'язаний із банком-емітентом. Останній повинен здійснити рамбурс на банк, який робить підтвердження, якщо той здійснив платіж.

Безвідзивний підтверджений акредитив надає експортеріві таку перевагу, що перед ним відповідає не тільки банк-емітент, але й банк, який підтвердив акредитив. Якщо акредитив підтверджено іншим банком, експортер отримує додаткові гарантії від деяких ризиків, які не можуть бути забезпечені банком-емітентом (наприклад, ризиків, пов'язаних із заборонаю в країні імпортера виплати іноземної валюти за торговельним зобов'язанням).

Банки, які підтверджують акредитиви, як правило, страхують себе від зазначених ризиків, вимагаючи при підтвердженні від банку-емітента негайного перерахування коштів у рахунок покриття платежів за акредитивом, а це призводить до заморожування коштів імпортера на період від відкриття акредитива до виплати коштів за ним. Враховуючи це, українським імпортерам доцільно уникати підтверджених акредитивів. За нормальних умов торгівлі підтвердження акредитивів вимагається лише при відсутності абсолютної довіри банку-емітенту.

Англійські банки та банки деяких інших держав практикують відкриття у себе безвідзивних акредитивів з одночасним їх підтвердженням. При цьому мається на увазі, що експортер у даному випадку отримує додаткові гарантії, однак таке підтвердження не має нічого спільного з УСР та практикою більшості країн. Відповідно до УСР безвідзивний акредитив, підтверджений банком-емітентом, може розглядатися просто як безвідзивний акредитив. Тому, якщо український експортер хоче отримати додаткові гарантії за акредитивом, він повинен вказати в контракті, яким банком (своїм або третьої сторони) цей акредитив повинен бути підтверджений.

Якщо уповноважений банк не є кореспондентом банку-емітента, в платіжних умовах контракту доцільно вказувати рамбурсуючий банк, який розташований у країні валюти платежу та є кореспондентом цього уповноваженого банку. При використанні рамбурсних інструкцій акредитив повинен містити інфор-

мацію про те, що рамбурс здійснюється згідно з «Уніфікованими правилами» для рамбурсів за документарними акредитивами, розробленими та затвердженими Міжнародною торговою палатою, (публікація МТП №25). У деяких випадках українські банки можуть підтверджувати акредитиви банків кореспондентів, які мають стабільне фінансове становище та з якими вже існує позитивний досвід співпраці у різних галузях банківських діяльності. Такі акредитиви можуть підтверджуватися у межах лімітів та правил, встановлених банком. При цьому під правилами підтвердження акредитивів мається на увазі дотримання таких умов:

- при акредитиві на експорт у якості виконуючого банку необхідно призначити уповноважений український банк;
- рамбурсні інструкції повинні передбачати якнайшвидше надання уповноваженому банку покриття. Тобто банк-емітент при відкритті акредитива мусить надати право дебетувати свій рахунок в українському банку, якщо такий є, або право рамбурсу на один із банків-кореспондентів (з яким український банк має позитивний досвід співробітництва), або повинен заздалегідь перерахувати валютне покриття;
- при акредитивах на імпорт (для оперативнішого виконання акредитивної операції) українським банкам, при отриманні підтвердження за конкретним акредитивом від зарубіжного банку-кореспондента, необхідно керуватися законодавством конкретної країни, яке регулює здійснення експортно-імпорتنих операцій.

Так, згідно з практикою роботи ряду іноземних банків (зокрема швейцарських та англійських), до надання їхнього підтвердження необхідно не тільки депонувати кошти за акредитивом у підтверджуючому іноземному банку, але й підписати заставну угоду. Ліберальнішим стосовно цього є валютне законодавство Німеччини. При взаємодії з найнадійнішими українськими банками такі авторитетні німецькі банки, як «Дойчебанк», «Комерцбанк» у ряді випадків надають своє підтвердження за відкритими українськими банками акредитивами навіть без грошового покриття.

Непідтверджений акредитив — це акредитив, який не містить зазначеного вище зобов'язання. У цьому випадку авізуючий банк обмежується тільки авізуванням експортера щодо відкриття акредитива та платить лише у тому випадку, коли банк-емітент перерахує йому відповідну суму.

За валпотою платежу акредитиви поділяються на такі, що сплачуються:

- у національній валюті бенефіціара (експортера);
- у національній валюті імпортера;
- у третій валюті.

Якщо за акредитивом платіж передбачено у іншій валюті, ніж валюта, в якій відкрито акредитив, у його умовах повинен чітко зазначатися курс перерахунку з валюти акредитива у валюту платежу, який необхідно використовувати при здійсненні виплат з акредитива.

За характером платежу у зв'язку з можливістю (або неможливістю) здійснювати часткові поставки продукції акредитиви бувають подільні та неподільні.

Подільним акредитивом передбачається виплата експортерові відповідно до контракту певної суми після кожної часткової поставки. Неподільним акредитивом передбачається, що вся сума, яка належить експортеру; буде сплачена після завершення поставок або після останньої часткової поставки. Такий акредитив використовується, зазвичай, при постачанні окремими партіями обладнання, технологічно тісно пов'язаного, тобто коли непоставка однієї або кількох партій робить неможливим використання обладнання, яке надійшло раніше. Неподільний акредитив, таким чином, захищає інтереси імпортера.

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

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

Залежно від виду зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарської діяльності (експорту чи імпорту товарів та послуг)

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

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.

Акредитиви на експорт — використовуються для розрахунків за експортовані інофірмами 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.

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. В останні роки НБУ не рекомендує використовувати такі акредитиви.

Одним із видів імпортних акредитивів є транзитні акредитиви. Вони можуть авізуватися, підтверджуватися та виконуватися уповноваженими банками за дорученням іноземних банків-кореспондентів, які відкривають ці акредитиви в інших країнах. Як правило, транзитні акредитиви авізуються за рахунок іноземного банку-емітент.

Окрім зазначених у міжнародній банківській практиці використовують специфічні конструкції акредитивів, основні з яких наведені нижче.

Переказний трансферабельний акредитив. Може трапитися, що експортер виявить ініціативу повністю чи частково передати свої права за акредитивом іншій стороні. Це трапляється, коли експортер є не постачальником товару, а посередником між постачальником та імпортером. Переказний акредитив дозволяє бенефіціарові акредитива (експортерові) переказати повністю чи частково свої права за акредитивом іншій стороні (індосаторові), який мусить дотримуватися термінів та умов переказного акредитива з метою одержання платежу.

Щоб зробити акредитив переказним, експортер повинен домовитися з імпортером про те, що при відкритті акредитива це буде обов'язково обумовлено. Такі терміни, як «подільний», «подрібнюваний» не роблять акредитив переказним і ними можна знехтувати. До здійснення передачі експортер повинен надіслати до переказуючого банку письмовий запит. Проте переказуючий банк, незалежно від того, чи підтвердив він акредитив, не зобов'язаний впливати на переказ, за винятком випадків, на які він погодився, і доки не буде здійснено банківські комісійні платежі.

Уніфіковані правила та звичаї документарних акредитивів (УСР) визначають умови переказу акредитивів і встановлюють права та обов'язки сторін. Зокрема, встановлено, що передача акредитива можлива тільки один раз. Отже, акредитив не може бути передано за запитом другого бенефіціара третьому бенефіціарові.

Компенсаційний акредитив. Як і в ситуації з переказним акредитивом, експортер може бути посередником між постачальником та імпортером. Як альтернативу переказному акредитивові експортер може попросити авізуючий чи третій банк випустити другий акредитив на користь постачальника, використовуючи як забезпечення акредитив, випущений імпортером на користь експортера. Коли один акредитив використовують як гарантію випуску другого акредитива для покриття тієї ж угоди, він стає «компенсаційним» акредитивом.

Більшість банків неохоче беруть участь в угодах з використанням компенсаційного акредитива через наявний ризик. Очікуване виконання умов та остаточний платіж за першим акредитивом мають забезпечувати певну гарантію платежу за другим, але виконання умов першого може стати неможливим внаслідок дій сторін, або через втручання уряду, чи через інші причини. Наприклад, фактичний постачальник (бенефіціар другого акредитива) може діяти за своїм акредитивом, що регулює рух товарів в його країні, а отже володіти правом на платіж. Однак, може трапитися, що вантажовідправник (експортер чи бенефіціар першого акредитива) виявиться неспроможним виконати умови свого акредитива через страйк екіпажу судна, що може зашкодити переміщенню товарів через кордон до закінчення терміну першого акредитива. Це — всього лише один з багатьох можливих випадків, коли вантажовідправник (посередник) може виявитися нездатним виконати умови акредитива.

Банк-посередник, що відкрив другий акредитив, все ще буде зобов'язаним заплатити бенефіціарові акредитива, якщо всі документи оформлено правильно, і чекатиме на компенсацію від вантажовідправника (посередника). Якщо він не може відвантажити товар кінцевому імпортерові, то не одержить платіж за першим акредитивом і, можливо, не зможе розрахуватися зі своїм банком. З цієї причини, якщо банк погодиться випустити другий акредитив, використовуючи перший як забезпечення, він буде прагнути одержати гарантію того, що в разі необхідності експортер зможе компенсувати витрати зі своїх основних фінансових джерел.

Для подальшого захисту своїх інтересів банк, що випускає другий акредитив, може поставити вимогу, щоб перший акредитив було підтверджено до розгляду питання про випуск другого. З цих та інших причин більшість банків воліє, щоб їхні клієнти за змогою, використовували домовленості про переказ чи передачу надходжень, а не компенсаційні акредитиви.

Акредитив з червоною умовою. Бенефіціарові може бути потрібне фінансування для завершення виробництва товару чи продажу виробів, виконуючи конкретне замовлення. Досягти цієї мети допомагає акредитив з червоною умовою. Назва ця виникла зі звичаю робити записи у цьому акредитиві червоним чорнилом, аби відрізнити його від інших.

За дорученням імпортера банк-емітент уповноважує авізуючий чи підтверджуючий банк надати бенефіціарові грошовий аванс проти письмового зобов'язання бенефіціара надати документи, що підтверджують факт відвантаження відповідно до умов акредитива. Акредитив з червоною умовою дає експортові можливість одержати аванс у розмірі частини суми кредиту.

Потім, після одержання акредитива, банк-платник чи негоціуючий банк утримує суму авансу та процент із свого платежу бенефіціарові. Якщо бенефіціар відмовиться відправити товар чи виконати умови акредитиву, банк-платник чи негоціуючий банк простежить, щоб банк-емітент одержав компенсацію за всю суму авансу, а також відсотки. Потім банк-емітент стягує цю суму з рахунка імпортера. Перш ніж погоджуватися за проханням експортера про використання акредитива з червоною умовою, імпортер повинен порадитися зі своїм банком, щоб бути переконаним, що він усвідомлює увесь ступінь ризику.

Акредитив на постачання товарів у кілька етапів. Особа, що звертається за наданням акредитива, може вимагати гарантії одержання товару протягом певного періоду часу в кілька етапів. Коли банк випускає акредитив на постачання товарів або акредитив, що обумовлює відправлення товарів у кілька етапів у межах певного часового періоду, в цьому акредитиві повинно бути чітко зазначено: «Відправлення товару має здійснюватися в такі етапи.» Наприклад, якщо в акредитиві говориться: «Відправити товар №1 не раніше, ніж 1 січня і не пізніше, ніж 31 січня; відправити товар №2 не раніше, ніж 1 лютого і не пізніше, ніж 28 лютого; відправити товар №3 не раніше, ніж 1 березня і не пізніше, ніж 31 березня», — то бенефіціар повинен розглядати це як розпорядження постачати товар в кілька етапів.

Револьверний акредитив. Між акредитивом на постачання товарів у кілька етапів та автоматично відновлюваним акредитивом існують суттєві відмінності та спільні ознаки. Відмінності зумовлюють значний ризик для сторін-учасниць. Наприклад, якщо передбачено акредитив з постачанням товарів у кілька етапів, то пропуск бенефіціаром одного з етапів, унеможливує постачання решти товару.

Заявник та бенефіціар можуть так оформити акредитив, щоб він передбачав постачання товару на постійній основі протягом тривалого періоду часу. Таку можливість дає автоматично відновлюваний акредитив, який містить вказівки, що дозволяють бенефіціарові одержувати гроші протягом певного часового періоду.

Автоматично відновлюваний акредитив:

- користується тим самим акредитивом для регулювання запланованих відвантажень товару протягом тривалого часового періоду без випуску нового акредитива чи внесення поправок до існуючого;
- обмежує суму поставок товару;
- регулює частоту відвантажень та допустиму суму поставки товару.

Автоматично відновлювані акредитиви бувають «кумулятивними» і «некумулятивними». Ця класифікація стосується регулювання одержуваних сум. Наприклад, акредитив може дозволяти відправляти товари на суму до \$20.000 щомісяця протягом одного року. Залежно від того, яка наводиться класифікація, це може означати один з таких випадків:

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- *Кумулятивний.* Якщо в процесі одного із щомісячних відвантажень відправлено товарів на суму менше \$20.000, то дефіцит, який виник, можна буде додати до суми за наступний місяць. Наприклад, якщо бенефіціар відправить товару тільки на суму \$18.000, наступного місяця сума відвантажених товарів може скласти \$22.000.
- *Некумулятивний.* Згідно з ним, товари, не використані в даному місяці, не можуть бути доданими до наступного. Отже, якщо в певному місяці відвантажено товарів на суму \$18.000, бенефіціар не може наступного місяця відправити товарів на суму, більшу від \$20.000.

Наслідком пропуску одного з етапів в зовнішньоекономічних операціях з використанням *акредитива на постачання товарів у кілька етапів* є те, що акредитив припиняє своє існування. За *автоматично відновлюваного кумулятивного акредитива* така ситуація не обов'язкова у цьому випадку не відбудеться нічого (ця сума буде доплюсована до наступного періоду). При *автоматично відновлюваному некумулятивному акредитиві* наслідком буде втрата суми за цей період.

Іноді експортер змушений надати покупцеві відстрочення за акредитивом на термін, понад 6 місяців. В цьому випадку акредитив, що передбачає випуск термінової тратти для прийняття банком (банківського акцепту), може бути неприйнятним, бо акцепт не підходить для дисконтування. Однак може бути використана оплата з відстроченням.

При *оплаті з відстроченням*, після відвантаження експортер надає відповідні документи до неогоціуючого (оплачуючого банку). Однак, в момент надання документів замість випуску тратти на ім'я банку чи заявника експортер санкціонує передачу документів проти зобов'язання банку заплатити згідно з акредитивом в певний момент у майбутньому.

Отже, банк-емітент (підтверджуючий банк) зобов'язується в майбутньому здійснити платіж за пред'явленням. Беручи на себе зобов'язання, банк передбачає комісійні за оплату з відстроченням, як правило, пропорційно до звичайного відсотка за акцепт, перерахований на триваліший період.

Якщо бенефіціар вимагає проміжного фінансування, він, ймовірно, зможе використати обіцянку банку-емітента (підтверджуючого банку) оплатити в майбутньому, щоб одержати кредит

від свого банку. Бенефіціар не зможе дисконтувати жодного документа для цього фінансування, як при угоді з використанням банківського акцепту. Акредитив з оплатою з відстроченням не має на увазі створення неогоціюючих інструментів, які можна продати на вторинному ринку. Банку доведеться добувати кошти для позики із своїх власних джерел, тому відсоткова ставка, звичайно, буде вищою від вартості фінансування при акцепті.

На переказному акредитиві необхідно чітко вказати його вид, застосування іншого терміну недопустиме. Однак, згідно з УСР, якщо акредитив не відмічено як переказний, це не впливає на права бенефіціара щодо передачі будь-яких надходжень (*цесію*), на які він може мати право за акредитивом відповідно до цього закону.

При передачі надходжень бенефіціар акредитива передає надходження за акредитивом третій стороні (цесіонарієві). Проте, на відміну від переданого акредитива, бенефіціар має виняткові права на акредитив і є єдиною особою, що відповідає за виконання його термінів та умов. Для цесіонарія ця передача означає те, що банк, який здійснює платіж, після одержання повідомлення про передачу, виконує інструкції з передачі: в якому випадку і коли проводиться платіж.

Передача надходжень не надає цесіонарієві жодних прав за акредитивом. Він повністю залежить від бенефіціара, і таким чином за такої угоди цесіонарій наражається на більший ризик, ніж при передачі акредитива.

За акредитивними операціями розповсюджені такі види векселів: переказний (тратта), на пред'явника, термінова тратта.

Фази і сторони-учасники документарного акредитиву

Документарний акредитив сьогодні є найбільш різностороннім і найефективнішим інструментом забезпечення платежів. У ділових зв'язках з державами, які контролюють зовнішню торгівлю, використання акредитива здебільшого є попередньою умовою для здійснення імпорتنих та експортних операцій.

В угоді з акредитивом беруть участь такі сторони: заявник чи оплачуюча сторона (покупець/імпортер), бенефіціар (продавець/експортер), банк-емітент (банк імпортера), авізуючий банк, який розташований у країні експортера і авізує акредитив.

Банк-емітент згідно з інструкціями заявника відкриває чи «випускає» акредитив, беручи на себе платіжні зобов'язання після виконання умови акредитива.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

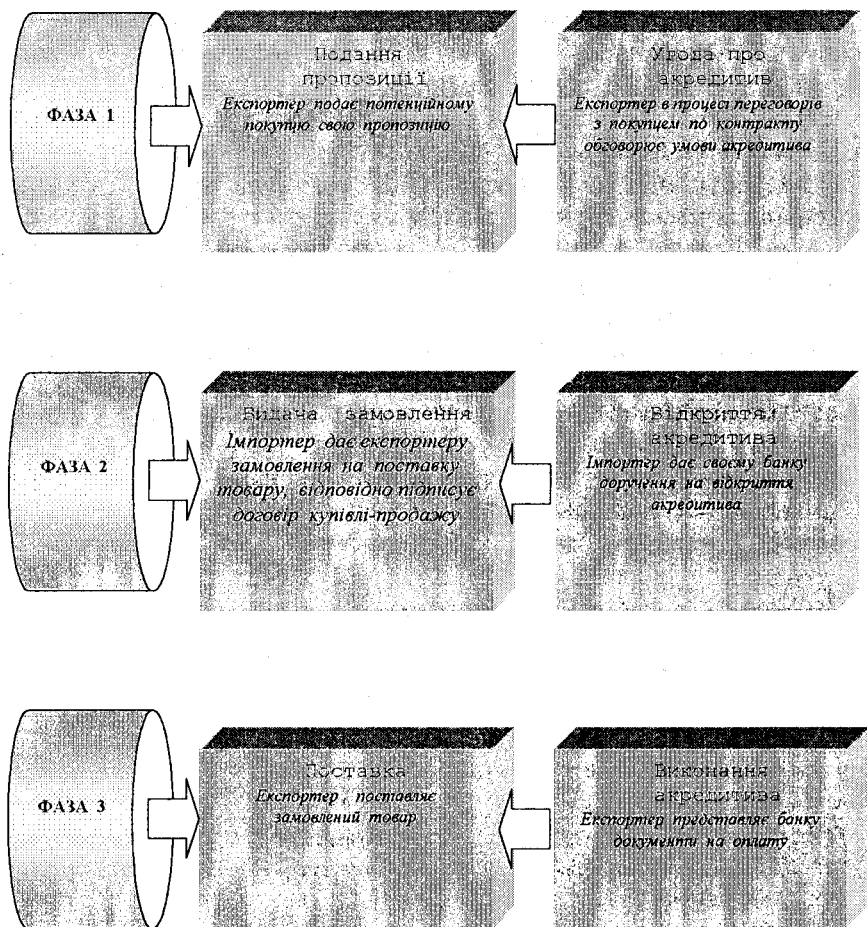


Рис. 4.4. Фази документарного акредитива

Авізуючий банк, яким найчастіше є філія чи кореспондент банку-емітента, розміщені в країні бенефіціара, «авізує» чи перевіряє справжність акредитива і пересилає його бенефіціарові без відповідальності з боку авізуючого банку.

Інші банки також можуть бути залученими до угоди і надавати свої послуги.

Банк-платишк/акцептуючий банк. Цей банк оплачує переказний вексель. Ним може бути банк-емітент, авізуючий банк чи інший визначений банк.

Банк-платник/негоціюючий банк. Він має бути розташований у країні бенефіціара, який оцінює вексель і документи при угоді з акредитивом. При неогоціюванні цей банк стає держателем векселя авізуванням бенефіціарові своїх власних фондів.

Підтверджуючий банк. Термін «підтверджуючий банк» означає, що банк, який знаходиться в країні бенефіціара, за запитом бенефіціара може «підтверджувати» чи брати на себе зобов'язання перед бенефіціаром гарантувати оплату/акцепт векселя згідно з акредитивом. Тому бенефіціар додатково використовує зобов'язання підтверджуючого банку і незалежно від банку-емітента, що дає додаткову гарантію. Але, якщо банк-емітент має добру фінансову стабільність, бенефіціарові не обов'язково використовувати підтвердження. Підтверджуючий банк часто також є авізуючим банком.

Процедуру здійснення акредитивної операції умовно можна поділити на 3 фази (рис. 4.4, табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Фази документарного акредитива

| Фази | Комерційний аспект угоди | Розрахунковий аспект угоди |
|---------------|---|---|
| ФАЗА 1 | Подання пропозиції <i>Експортер подає потенційному покупцю свою пропозицію</i> | Угода про акредитив <i>Експортер в процесі переговорів з покупцем по контракту обговорює умови акредитива</i> |
| ФАЗА 2 | Впдача замовлення <i>Імпортер дає експортеру замовлення на поставку товару, відповідно підписує договір купівлі-продажу</i> | Відкриття акредитива <i>Імпортер дає своєму банку доручення на відкриття акредитива</i> |
| ФАЗА 3 | Поставка <i>Експортер поставляє замовлений товар</i> | Виконання акредитива <i>Експортер представляє банку документи на оплату</i> |

Фаза 1 — угода про відкриття акредитива

Імпортер, прийнявши пропозицію експортера, уклавши з ним договір купівлі-продажу, має подбати про відкриття акредитива на користь продавця.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Дорученням на відкриття акредитиву імпортер (наказодавець акредитива) вимагає від банку взяти перед постачальником зобов'язання щодо здійснення платежу. Банк виконує цю вимогу, як правило, лише у разі наявності змоги переадресувати його на акредитиводавця, оскільки не може розглядати товар як єдину гарантію, особливо якщо для нього не існує функціонуючого ринку. Тому акредитиводавець (імпортер) повинен розпоряджатися активами або відповідним кредитом у банку, який відкриває акредитив.

Імпортер зацікавлений у детальному формулюванні умов акредитива. За відсутності досвіду у складанні акредитивних доручень або за наявності специфічних умов відкриття акредитива раціонально буде проконсультуватися з банківським спеціалістом. Йдеться не тільки про те, щоб умови платежу були чітко відображені у формі і виді акредитива, а й максимально враховані інтереси сторін. Вичерпні умови акредитива максимально гарантують своєчасність відвантаження замовленого товару належної якості за оптимальною ціною чи надання послуг згідно з домовленістю.

Необхідність чіткого формулювання зумовлена незалежністю від основної угоди, оскільки в юридичних відносинах між сторонами «акредитиви... за своєю природою є угодами, уособленими від договорів купівлі-продажу та інших договорів, на яких вони можуть ґрунтуватися...» (UCP). Для банку це означає, що він перевіряє документи незалежно від товарної угоди, яка лежить в основі акредитива.

Якщо банк відкрив акредитив, то єдиною умовою для початку виконання його платіжного зобов'язання є подання у строк відповідних умовам акредитива документів. Акредитиводавець не може завадити оплаті документів на підставі того, що постачання товару або інші дії бенефіціара щодо виконання контракту були здійсненні з порушенням умов договору.

Фаза 2 — доручення (заява) на відкриття акредитива

При складанні акредитивного доручення (с. 201) важливо ретельно відпрацювати такі його аспекти:

1) Форма акредитива

Якщо передбачається відкрити акредитив у безвідзивній формі, то це повинно чітко виходити із доручення на відкриття (ст. 76 UCP). Оскільки у даний час здебільшого використовують безвід-

зивну форму акредитиву, то й відповідно друкується бланк доручення.

2) Спосіб передачі повідомлення про відкриття

Залежно від терміновості банк-емітент передає повідомлення про відкриття акредитива поштою чи телексом. За можливе спізнення, не з його вини, банк не відповідає. Як і за припинення власної діяльності внаслідок форсмажорних обставин.

3) Банк-кореспондент бенефіціара

Якщо наказодавець акредитива не визначає банка-кореспондента, то банк-емітент направляє акредитив в обраний самостійно банк у країні бенефіціара, не відповідаючи за його дії.

4) Бенефіціар

Фірма і адреса бенефіціара повинні бути вказані точно.

5) Валюта і сума

Угоди в іноземній валюті пов'язані з валютним ризиком для покупця і продавця, навіть якщо вони захищені підтвердженням акредитивом. Щоб уникнути цього ризику, існують такі можливості:

- бенефіціар продає належну йому суму в іноземній валюті;
- наказодавець акредитива купує необхідну суму в іноземній валюті на момент ймовірного використання акредитива чи негайно. Банки, зайняті валютними операціями, можуть здебільшого пропонувати вигідне рішення, навіть якщо з самого початку точна дата платежу не визначена.

В акредитивному дорученні передбачається таке визначення суми:

- тверда загальна сума, максимальна чи орієнтовна сума, яку можна перевищити чи знизити на визначений відсоток.

Відповідно із статтею 43а UCP, «приблизно» («са») означає те, що відхилення допустиме в межах 10%. Без додавання «приблизно» («са») при визначених обставинах припускається відхилення максимально в 5% (ст. 436 UCP). Наказодавець акредитива може розпорядитися щодо іншого допуску.

б) Термін дії акредитива

Дата закінчення терміну є останнім днем, коли бенефіціар може використати акредитив, тобто надати документи. Будь-який акредитив, (відзивний чи безвідзивний) повинен мати дату закінчення терміну для подання документів.

7) Документи

Наказодавець акредитиву повинен вимагати від експортера лише документи, які той може надати без зусиль. Імпорттер може захистити себе від поставок низькоякісного товару, передбачивши, наприклад, надання сертифікатів аналізу і якості.

Замовник повинен точно зазначити, проти яких документів можна здійснити платіж (ст. 22а УСР). Щодо документів, не регульованих в УСР докладно, (всі документи, окрім транспортних, страхових документів і рахунків-фактур, ст. 25–41 УСР), в акредитиві повинні бути зазначені суб'єкт, що виставляє ці документи, точний текст чи основні ознаки змісту. Якщо такий докладний опис відсутній, то банк приймає документи в тому вигляді, як вони були представлені (ст. 23 УСР). Чітко повинна бути обумовлена можливість бенефіціара використовувати акредитив з терміновою траттою («використовується проти таких документів», наприклад «вексель з платежем через 60 днів після представлення в Міцуро банк, Осака»). В такому разі він одержує від банку-кореспондента замість негайної оплати акцепт свого векселя.

8) Страхова вартість

Страхова вартість товару встановлюється за формулою «мінімум ціна СІФ (вартість, страхування і фрахт) плюс 10%. Ці 10% є «уявним прибутком», який акредитиводавець сподівається одержати при подальшому продажу товарів (ст.376 УСР).

9) Товаросупроводжувальні документи

Товаросупроводжувальні документи (коносаменти і складські розписки) здебільшого виставляються «наказу» і без великих затрат можуть бути переадресовані за допомогою індосаменту. При іменних документах знадобилась би цессія.

10) Адреса перевізника

Адреса перевізника (повідомлення) авізується при попередньому прибутті судна в порт призначення, а при необхідності (аварії і тому подібне).

11) Дата відправки, термін відвантаження

Останньою датою відправки встановлюється, до якого дня товар повинен бути відвантажений, свідченням чого вважається дата видачі транспортного документу (ст. 50 б, 476 УСР). Ця дата повинна бути узгоджена з терміном платежу так, щоб залишилося достатньо часу для надання документів. Слід також вра-

ховувати час проходження документів поштою від місця відправлення їх, місцезнаходження продавця до місцезнаходження банку-кореспондента, а також можливі затрати часу на різноманітні формальності. Обидва строки не повинні відставати один від одного більш, ніж на 21 день. За відсутності в акредитиві строків, банки відхиляють всі документи, представлені після 21 дня від дати видачі транспортного документа (ст.47а УСР).

12) Умови поставок

В акредитиві повинно бути сформульовано порядок встановлення ціни, виходячи з умов переходу витрат і ризиків. Подробиці щодо цього містить «ІНКОТЕРМС».

13) Найменування товару

Відповідно до ст.5 УСР, щоб уникнути помилок, банки повинні відхиляти дуже докладний опис товарів в акредитиві. Виконання акредитива не повинно бути переобтяжене надто об'ємними контрольними операціями. Найменування товару повинно бути коротким лаконічним і водночас повним і точним, виділяючи суттєві ознаки, але не технічні деталі. Як правило, вказують також його масу і ціну. Якщо при відкритті акредитива ще не визначена точна кількість товару, то слово «приблизно» дозволяє відхилення в 10% (ст. 43а УСР). Без цього слова у деяких випадках допустиме відхилення 5% (ст. 34б УСР). Якщо сума акредитива вказана зі словом «приблизно», то і кількість товару вказується з приміткою «приблизно».

14) Часткові поставки/перевалки

Неможливість часткових поставок і / або перевалок повинна бути зазначена в акредитиві (ст.44а УСР). При переказних акредитивах заборона на часткові поставки виключає також їх частковий переказ іншим бенефіціарам.

15) Подальші інструкції по дебетуванню рахунку

Щоб уникнути непорозумінь, замовник повинен вказати, з яких рахунків слід списувати суми акредитива, комісії і витрати. Це особливо важливо, наприклад, при валютних угодах для уникнення валютного ризику.

16) Підпис

Підпис замовника узаконює видане доручення на відкриття акредитива.

Перелік титань,

які слід врахувати покупцям при відкритті акредитива.

1. Чи визначений акредитив чітко як «безвідзивний», якщо він повинен бути таким?
2. Чи визначений вид акредитива (наприклад, заявлений чи ні при потребі його переказ).
3. Чи врахована терміновість при виборі способу повідомлення про відкриття?
4. Чи може бути вказаний банк-кореспондент бенефіціара?
5. Чи потрібний захист від можливого валютного ризику?
6. Чи потрібно вказати в акредитиві тверду загальну суму, максимальну або орієнтовну суму?
7. Чи визначений термін дії акредитива?
8. Чи зможе експортер зібрати всі необхідні документи без труднощів?
9. Чи необхідно в усіх випадках вимагати сертифікат якості товару?
10. Чи вказується в акредитиві з акцептом тратт термінова тратта і застереження (наприклад, «Вексель з платежем через 60 днів після пред'явлення в Міцуро Банк. Осака»)?
11. Чи передбачено страхуванням при транспортуванні покриття додаткових ризиків і чи відмічені вони в дорученні?
12. Чи потрібно вказувати адресу перевізника?
13. Чи узгоджені строк відвантаження товару зі строком дії акредитива і чи не розбігаються вони більш, ніж на 21 день?
14. Чи визначено в умовах поставки все, що стосується ціни?
15. Чи повним і точним є найменування товару?
16. Чи слід передбачати у всіх випадках толеранц (відхилення) товарної маси?
17. Чи слід відмовити у часткових відвантаженнях і/або перевалках?
18. Чи зазначено рахунок, з якого має бути зроблене дебетування?
19. Чи юридичне правильно підписане доручення на відкриття?

Повідомлення про відкриття акредитива. Акредитив відкривають за наявності необхідного покриття або лімітів кредитування і якщо доручення на відкриття не містить непорозумінь. Банк, який відкрив акредитив, здебільшого авізує банк-кореспондент в країні за місцем знаходження бенефіціара (с. 207). Лише у ви-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

няткових випадках повідомлення йде прямо за адресою бенефіціара. Покупець отримує повідомлення про виконання підтвердженням про відкриття акредитива.

Авізо або підтвердження бенефіціарові. Якщо банкові-кореспонденту в країні бенефіціара доручено лише авізування акредитива, то він переправляє зобов'язуючий текст без будь-яких зобов'язань для себе бенефіціару (с. 208). При цьому перевіряють за зовнішніми ознаками справжність акредитива, який має бути авізованим.

За проханням або за повноваженням банку, який відкрив акредитив, банк-кореспондент може додати до безвідзивного акредитива своє підтвердження. Однак він візьме на себе зобов'язання щодо платежу лише тоді, коли перевірка акредитива дасть позитивний результат, і він пересвідчиться в надійності банку-емітента. Адже видаючи підтвердження, банк-кореспондент, як і банк-емітент, бере на себе самостійне фінансове зобов'язання.

Банк-кореспондент не зобов'язаний підтверджувати акредитив. Якщо він відхиляє підтвердження, йому слід негайно проінформувати про це банк-емітент й авізувати бенефіціарові акредитив без підтвердження.

Після отримання акредитивного авізо (підтвердження акредитива) експортер перевіряє співпадіння умов акредитива з угодою і можливість здійснення всіх умов. У разі негативного висновку, він повинен негайно вимагати від контрагента внести необхідні зміни.

Особливу увагу слід звернути на такі пункти:

– Чи правильно вказані назва та адреса замовника і бенефіціара?

– Чи підпорядкований акредитив УСР?

– Чи відкритий акредитив в обговореній формі (відзивний, безвідзивний, непідтверджений, підтверджений і вид його використання)?

– В якому банку акредитив використовується або підлягає оплаті?

– Чи відповідає акредитив умовам контракту щодо:

- відповідності суми поставки й умов платежу;
- урегулювання транспортних витрат і витрат на страхування;
- найменування товару і його походження;
- умов поставок;
- строку дії і строку відвантаження.

– Чи спроможний розмір страхування забезпечити потрібне покриття ризику?

– Чи реально представити документи у визначений строк і відповідно до положення УСР?

– Чи можливе відвантаження передбаченим шляхом, в установленій строк і обумовленим видом транспорту?

– Чи можливі часткові поставки, перевалки або навантаження «на палубу», якщо це передбачено угодою?

– Чи гарантується при угоді щодо надання послуг платіж у тому випадку, якщо покупець, наприклад, свавільно затримає підпис на документі про хід робіт або відмовиться підписувати його?

Бенефіціар не повинен безапеляційно приймати акредитив. Акредитив вважають акцептованим, якщо він подасть потрібні документи щодо відкриття акредитиву в строк у банк-кореспондент або інший банк, який відкриватиме акредитив.

Встановивши в акредитиві невідповідності, бенефіціар повинен негайно пред'явити претензії безпосередньо покупцеві і вимагати від нього внести відповідні виправлення (зміни) через банк-ремітент. При згоді покупця і банку зі змінами в акредитиві, вони набувають юридичної сили.

Включення в акредитив лише дійсно необхідних даних дозволить уникнути багатьох непорозумінь махінацій і затримок. Надто ретельний опис товару не надає додаткової надійності, а тільки збільшує кількість даних, які необхідно буде перевірити, а значить, і кількість ймовірних помилок.

Експортер (бенефіціар) завжди має можливість відмовитись від використання акредитиву і пропустити строк його використання. Йому навіть не потрібно інформувати про це імпортера чи відповідні банки. Акредитив втрачає силу, якщо бенефіціар не подав ніяких документів до закінчення строку акредитива.

Повідомлення авіуючому банку про відкриття акредитиву.

Акредитив вважається відкритим після того, як зроблений бухгалтерський запис по рахунках і відіслане повідомлення (поштове, телексом або системою SWIFT) на адресу іноземного банку, причому дати цих двох документів повинні збігатися. Банк-емітент повинний направити робочий акредитивний документ авіуючому банку без затримок.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Повідомлення про відкриття акредитива банком платника

Індустріальний Банк
Азії Токіо

Місце і дата видачі Токіо, 8 березня 199..

| | | | |
|---|--|--|--|
| Безвідзивний документарний акредитив | | Номер акредитива банка-емітента 999'999 | Номер акредитива банка, який виконує виплату по акредитиву |
| Банк, який виконує виплату по акредитиву ЮЕБС | | Бенефіціар «Дженерейтер С. А.» | |
| Сума максимум 378 000 швейцарських франків | | Строк дії до 15 червня 199.. місце Женева | |
| <input type="checkbox"/> Наше попереднє повідомлення від <input type="checkbox"/> Наше підтвердження по телеграфу/телексу від | | | |
| Цим документом ми відкриваємо документарний акредитив, який пабуває силу при представленні наступної документації: | | Заявитель «Електристі і Сапплай Лтд». Осака, Японія | |
| 1. Завірений рахунок-фактура у трьох примірниках. 2. Повний набір морського коносаента, випущеного бланкового індосованого повідомлення на адресу: «Електристі і Сапплай Лтд», Осака та відміченого виплаченого факту. 3. Сертифікат про походження двох примірників, легалізований Швейцарською Торговою Палатою. 4. Сертифікат про роботу (обладнання). 5. Вісовий лист. Загальна цінність вантажу (товарів) 1 комплект генератора, замовлення № від 19.. | | | |
| Відвантаження Роттердам | | призначення Осака | Часткове відвантаження заборонене |
| Перевантаження чи перевалка заборонені | | | |
| Спеціальні умови The advising bank is requested to add its confirmation to this credit. Payment to be effected to the debit of our account with Union Bank of Switzerland, Geneva. | | | |
| Цим документом ми гарантуємо, що відповідна виплата по акредитиву буде здійснена належним чином при представленні документації, передбаченої і відповідної умовам даного акредитива. Індустріальний Банк Азії | | Повідомлення банка, який проводить виплату по акредитиву | |
| | | Місце знаходження, дата, нафменування і підпис представника банка, який виконує виплату по акредитиву | |

**Повідомлення про відкриття
акредитива банком бенефіціара**

Банк ЮБС

Місце і дата видачі Женева, 20 березня 19..

| | | |
|--|---|--|
| Безвідзивний документарний акредитив | Акредитив № банка-емітента 999'999 | Наш акредитив № 111'111 |
| Доручитель: «Електрисіті Сапплай Лтд.», Осака, Японія | Бенефіціар: «Дженерейтер С. А.» | |
| Сума максимум 378 000 швейцарських франків | | |
| <input type="checkbox"/> Наше попереднє повідомлення від: <input type="checkbox"/> Наше підтвердження по телеграфу/телексу від: <input type="checkbox"/> Даний акредитив нами не підтвержений і, значить, не включає у себе зобов'язання з нашого боку <input type="checkbox"/> Даний акредитив нами підтвержений. | Строк дії до місце 15 червня 199.. Женева | |
| | Банк-емітент: Індустріальний Банк Азії | |
| <p>Додається акредитив, виданий Вам вищевказаним банком. Ми просимо Вас, у випадку використання, повернути нам акредитив разом з необхідними документами для того, щоб ми змогли вписати гуди використану суму.</p> | | |
| <p>Акредитив відкритий вищевказаним банком. Ми повертаємо вам копію повідомлення про відкриття акредитива, відіслану нам для оповіщення про умови акредитива. Ця копія являється невід'ємною частиною акредитива.</p> | | |
| <p>Нами відкритий безвідзивний акредитив за доученням вищевказаного банка. Ми повертаємо вам копію наказу про відкриття акредитива, де вказані умови акредитива. Ця копія являється невід'ємною частиною акредитива.</p> | | |
| Комісійні збитки і витрати несе наш доручитель. | | Комісійні збитки і витрати несеєтє ви. |
| Особливі умови. | | |
| | | |
| | | |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

На адресу авізуючого іноземного банку направляється шифрована телеграма або повідомлення по системі SWIFT (якщо банк-емітент і авізуючий банк є членами цієї системи) із зазначенням номера акредитива, його повних умов, засобу платежу по ньому, місця виконання і місця закінчення терміна дії акредитива і робиться посилання на те, що акредитив підпорядкований UCP (с. 209).

Варто врахувати, що таке телетрансмісійне повідомлення з інструкціями про авізування акредитива (або змінах до нього) буде вважатися оперативним акредитивним документом (або робочою зміною), і поштове підтвердження не потрібне.

Ведення акредитивного досьє в банку. Оригінал заяви на відкриття акредитива направляється на збереження до документів дня, копія залишається в *досьє акредитива*, друга копія повертається наказодавцю акредитива разом із випискою по особовому рахунку в якості підтвердження відкриття акредитива. У акредитивному досьє є всі графи, необхідні для чіткого і правильного ведення акредитива: номер акредитива; вид акредитива; термін його дії; місце витікання; оцінка про пролонгацію; номер акредитивного балансового рахунку; код інвалюти; сума відкриття акредитива; найменування авізуючого, виконуючого, рамбурсуйючого банків; найменування наказодавця акредитива, номер його поточного валютного рахунку, із якого відкритий акредитив; оцінки про дату відкриття акредитива, про всі внесені у його умови зміни, про все листування, що ведеться по акредитиву; порядок оплати витрат по акредитиву; оцінка про відсоток покриття акредитива і суми початкового платежу — у повній сумі або з остаточним розрахунком. На внутрішній стороні акредитивного досьє робляться оцінки про рух сум по акредитиву: по кредиту вказуються суми відкриття і збільшень акредитива, по дебету — суми виплат або зменшень акредитива на конкретну дату; у графі «Залишок» виводиться залишок коштів на акредитиві на цю дату. Процес збільшення суми акредитива відбувається аналогічно процесу відкриття акредитива.

Проформа журналу акредитивного досьє

| Date Received | Our No. | Their No. | Customer/ Issuing Bank | Usance | Advising Bank | Beneficiary | Amount | Date issued |
|---------------|---------|-----------|------------------------|--------|---------------|-------------|--------|-------------|
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

Фаза 3 — виконання акредитива

Перед тим як експортер подасть документи в банк, він повинен обов'язково переконатися, що вони за всіма пунктами відповідають акредитиву.

Передусім повинні бути наявними всі необхідні документи. Вони не повинні ні порушувати умов акредитива (правильність), ні суперечити один одному (відсутність суперечностей ст. 15 УСР), оскільки банк при прийнятті рішення про прийом або неприйом документів дотримуватиметься принципу суворої відповідності документів і строків.

Принцип суворої відповідності документів

Він гласить, що банк повинен ретельно перевіряти відповідність тексту подання документів текстові умов акредитива і може здійснювати оплату лише за відповідності документів умовам акредитива, про що складається відповідний лист (с. 211).

В одному з рішень англійського суду щодо цього було зафіксовано:

«В операціях з документами немає місця для документів, які приблизно такі ж або які так само є дійсними.» (Й.К.Д. Цан, Оплата і забезпечення платежу у зовнішній торгівлі, 6-е видання, Берлін/ Нью-Йорк, 1986. — С. 150).

Навіть якщо основна угода була виконана відповідно з договором, банк може прийняти лише ті документи, які повністю відповідають акредитиву. Рішення при цьому буде прийматися лише на основі документів (ст. 166 УСР), що відповідає принципу незалежності акредитива від основної угоди (ст. 3 і 4 УСР).

Принцип суворого дотримання строків

Принцип суворого дотримання строків вимагає, щоб вказана в акредитиві дата закінчення строку для представлення документів і крайній строк відвантаження були суворо дотримані. За документами, пред'явленими пізніше, банк має право не здійснювати платежі.

Якщо в акредитиві не вказано кінцеву дату для представлення документів, то вона настає одночасно з датою закінчення строку акредитива. Максимальний строк між датою видачі відвантажувальних документів (дата відправки товару) і їх представленням в банк 21 день, якщо положення в акредитиві не передбачають більш тривалий проміжок часу.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Представлення документів в банк

Банк ЮБС
Відділ документарного
кредита

1200 _____ Женева

Місце, дата Женева, 7 червня 199..

Вручення документів

Наші реквізити: 68/GTA - 3

Акредитив ЮБС № _____ 111'111 _____

Для використання часткового повного
цього акредитива ми подаємо
Вам наступні документи

Документи, які посвідчують відправку товарів

3/3 Морський коносамент
_____ Авіаційна накладна
_____ Копія залізничної накладної
_____ Підтвердження вантажовідправника
_____ Автотранспортна накладна
1 Поштова квитанція
1 посвідчення про виконання робіт

Інші документи

_____ Тратта/переказний вексель
3 Торговий рахунок
_____ Консульська фактура
_____ Страховий поліс/ посвідчення
2 Посвідчення про походження товару
3 Ваговий лист/пакувальний лист

Використана сума в 378 000 швейцарських франків повинна бути:

Зарахована на кредит нашого рахунку №. XXX'XXX N
 Перерахована на наш рахунок _____

Примітка

GENERATOR SA

Печатка і підпис фірми

Якщо закінчення строку акредитиву припадає на неділю або святкові дні, то строк представлення документів продовжується до наступного робочого дня. Однак, банки відхиляють транспортні документи, у яких вказано пізнішу дату їх видачі, ніж дата строку закінчення акредитива. граничної дати відвантаження, зафіксованої в акредитиві, таке продовження не торкається, і строк в 21 день по акредитивах, що не мають у собі граничну дату відвантаження, не продовжується (ст.486 УСР).

Особливо щодо дотримання строків акредитивів, формулювання яких має точно визначений зміст. Так, наприклад, поняття «відправка у середині січня» охоплює з 11 по 20 січня включно, а відвантаження 21 січня вважатиметься простроченим (ст.53 УСР).

У тих випадках, коли виконуючим банком є банк-емітент (український), термін дії акредитива минає, приміром, у Києві, акредитив оплачується відповідно тільки після одержання і перевірки документів співробітником відділу імпорتنих акредитивів банку. Виконуючий банк (банк-емітент) повинний мати розумний термін, але не більш 7 (семи) банківських днів із дня одержання документів, для їхньої перевірки і рішення, прийняти або відмовитися від них і інформувати відповідно сторону, від якої вони отримані, про своє рішення. У даному випадку, отримавши від іноземного банку документи і переконавшись у їхній повній відповідності умовам акредитива, співробітник відділу імпорتنих акредитивів робить їхню оплату з акредитива.

При перевірці поданих до оплати документів співробітник банку звертає особливу увагу на їхню комплектність (відповідність переліку) і відповідність за зовнішніми ознаками умовам акредитива, тобто на те, щоб зазначені в документах реквізити (номер контракту, номер рахунку, дата відвантаження, місце призначення товару, місце відвантаження товару, умови постачання товару й ін.) збігалися з відповідними умовами, зазначеними в акредитиві. Як правило, авізуючий банк при висиланні документів на адресу банка-емітента у своєму супровідному авізо вказує перелік поданих бенефіціаром документів до оплати. У випадку виконання акредитива банком-емітентом уся відповідальність за їхню перевірку й оплату лежить на співробітнику відділу імпорتنих акредитивів цього банку, тому що авізуючий банк тут тільки приймає від бенефіціара документи і висилає їх на адресу банка-емітента, не перевіряючи. Співробітник відділу імпорتنих акредитивів банка-емітента пе-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ревіряє (зазвичай протягом семи днів) і оплачує документи протягом встановленого, розумного терміна з дати одержання банком або в терміни, передбачені умовами акредитива, якщо останній відкритий із розстрочкою платежу.

При виконанні платежів з акредитива співробітник відділу імпорتنих акредитивів по дебетовій стороні акредитивного досьє записує суму платежу в іноземній валюті. У графі «Залишок» виводить суму залишку засобів на акредитиві з урахуванням поточного платежу, у графі «Комісія і витрати» указує суму витрат, яку варто відшкодувати іноземному банку за здійснення даної операції з документами. При цьому співробітник відділу імпорتنих акредитивів банка-емітента повинний особливо старанно перевіряти слушність нарахованих іноземним банком сум комісії і витрат відповідно до тарифу комісійної винагороди цього банку.

Проформа акредитивного досьє

| Date | Merchandise | B/L | Steamer | Draft Amount | Date Due | Credit Amount | Amount Used | Balance | |
|------------|------------------------------------|-------|---------|--------------|---------------------------------------|---------------|---------------------|---------|-----------------|
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| Amendments | Reimbursement A/c/Debt A/c with... | Claim | | | Commission Rate.... % to be collected | | | | |
| | | | | | Date Incurred | Amendment | Confirmation Amount | Up to | Date Collection |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |

У випадку виявлення яких-небудь помилок або неточностей у нарахуванні іноземним банком комісії співробітник відділу імпорتنих акредитивів переказує іноземному банку при платежі

комісію в правильній сумі, пояснивши свої дії. При цьому варто врахувати, що коли виконуючим банком є банк-емітент, платіжна комісія на користь іноземного банку не переказується, тому що всю відповідальність за перевірку документів несе банк-емітент, про що сповіщається іноземний банк.

Для відображення операцій по оформленню платежу у внутрішньому бухгалтерському обліку співробітник відділу імпорتنих акредитивів робить відповідні бухгалтерські записи шляхом упорядкування меморіального ордера. У випадку телеграфного рамбурса і за умови віднесення комісії банку на рахунок бенефіціара (що повинно впливати з умов акредитива) із суми платежу відраховується вартість телекомунікаційного повідомлення в іноземній валюті, нарахована співробітником відділу імпорتنих акредитивів відповідно до діючого тарифу.

При оплаті документів співробітник відділу імпорتنих акредитивів нараховує комісію із суми платежу відповідно до тарифу комісійної винагороди банку, списує суму цієї комісії з валютного рахунку наказодавця акредитива і зараховує на рахунок прибутків банку так само, як комісію за відкриття акредитива. При цьому особливу увагу варто звернути на обмовку наказодавця акредитива, зроблену при його відкритті щодо порядку оплати комісії і витрат, а також за рахунок якої сторони вони оплачуються. На адресу іноземного банку направляється телекомунікаційне платіжне доручення на оплату даної суми з акредитива на користь бенефіціара відповідно до інструкцій, які містяться в супровідному авізо, при якому іноземний банк вислав документи на адресу банка-емітента, із вказівкою рамбурсуючого банку через який варто здійснити платіж. Банк-емітент переказує засоби, інструктуючи рамбурсуючий банк оплатити належну суму по призначенню на користь авізуючого банку, вказуючи термін валютування, тобто дату, на яку рамбурсуючий банк може списувати суму платежу з кореспондентського рахунку банка-емітента в себе. Банк-емітент сповіщає про платіж авізуючий банк або інструктує рамбурсуючий банк зробити це самостійно. Якщо банк-емітент має кореспондентський рахунок у авізуючому банку він на підставі інструкції авізуючого банку може уповноважити останній дебетувати свій рахунок у нього для платежу на користь бенефіціара. У випадку, коли авізуючий банк і банк-емітент входять у систему SWIFT, телекомунікаційне повідомлення направляється за допомогою цієї системи, що значно прискорює процес одержання платежу.

Повідомлення по системі SWIFT направляються по спеціально встановлених формах у залежності від типу повідомлення. Якщо банк-емітент має кореспондентський рахунок у авізуючому банку при здійсненні платежу він спрямовує на адресу авізуючого банку повідомлення по системі SWIFT №756 «Сповіднення про відшкодування або оплату». Дане повідомлення використовується для сповіщення одержувача про відшкодування або оплату у його користь необхідної за акредитивом суми. У спеціальних полях указуються всі необхідні реквізити, причому якщо номер поля підкреслений рисою, заповнення даного поля обов'язкове.

У випадку коли платіж проводиться не напряму, тобто якщо банк-емітент не має кореспондентського рахунку в банку, від якого отримані документи, або якщо авізуючий банк просить переказати кошти на його рахунок у третьому банку, банк-емітент виконує платіж по системі SWIFT, використовуючи повідомлення типу №202 «Переказ на користь третього банку». У даній формі необхідними для заповнення полями крім номера акредитива, референса банку-отримувача, суми платежу у валюті, терміна валпотування, як у формі №756, є поле з вказівкою найменування банку бенефіціара, тобто банку, що вислав документи на адресу банку-емітента. Дана форма використовується також при платежі в кредит рахунку «ЛОРО» — шляхом кредитування рахунку іноземного банку, який ведеться у банку-емітента.

В усіх формах платіжних послань по системі SWIFT є спеціальне довільне поле, у якому вказуються спеціальні інструкції для банку одержувача або для банку бенефіціара. При відправленні послань по системі SWIFT і заповненні відповідних форматів банки, які входять у цю систему використовують чіткі закодовані адреси своїх закордонних партнерів, які містяться в спеціальному міжбанківському довіднику банків, що входять у систему SWIFT. Після оплати співробітник відділу імпорتنих акредитивів під розписку видає документи наказодавцю акредитива.

Якщо співробітник банка-емітента при перевірці отриманих від іноземного банку документів виявив у них розбіжності, він сповіщає про це телексом або по системі SWIFT іноземний банк і відразу запитус наказодавця акредитива щодо їхньої оплати. Документи направляються наказодавцю при спеціальному супровідному листі, у якому по графах зазначені виявлені розбіжності, із проханням старанно перевірити документи і протягом встановленого розумного терміна дати відповідь щодо

їхньої оплати. Документи з розбіжностями, як правило, не видаються організації — наказодавцю акредитива, але можуть бути пред'явлені копії документів для акцепту (щоб клієнт міг ознайомитися з документами і прийняти рішення). Варто мати на увазі, що, якщо документи по зовнішніх ознаках не відповідають умовам акредитива, банк-емітент (або підтверджуючий банк) може відмовитися від їх прийняття (УСР №500, ст.14).

У випадку неотримання відповіді від наказодавця у встановлений термін йому робиться повторний запит щодо оплати документів. На адресу іноземного банку направляється проміжна телеграма з інформацією про їхні дії. У випадку відмови наказодавця від оплати документів із розбіжностями ці документи повертаються наказодавцем у банк з листом, у якому викладено мотиви відмови від їхньої оплати для наступного посилення на адресу іноземного банку з метою внесення необхідних коректив. У даному повідомленні повинно бути зазначене також, лишає банк-емітент документи у своєму розпорядженні або повертає їх банку-ремітенту. Якщо банк-ремітент сповіщає банк-емітент (або підтверджуючий банк) про те, що він здійснив платіж (прийняв на себе зобов'язання здійснити платіж із розстрочкою, акцептував або неогоціював з обмовкою або проти гарантії відносно таких розбіжностей), то банк-емітент не звільняється тим самим від яких-небудь своїх зобов'язань (УСР №500, ст. 14). Після внесення іноземним банком необхідних виправлень і доповнень у документи він знов висилає їх на адресу банка-емітента для оплати. Банк-емітент має право оплатити документи з розбіжностями тільки після одержання письмової згоди наказодавця акредитива на їхню оплату, на підставі якого проводиться оплата документів звичайним порядком.

Якщо платіж за акредитивом передбачений у валюті, іншій, ніж валюта, у якій відкритий акредитив, в його умовах повинен бути чітко обговорений курс перерахунку з валюти акредитива у валюту платежу, який варто застосовувати при здійсненні виплат з акредитива (зазвичай застосовується курс агентства «Рейтер» на дату платежу). Коли виконуючим банком є іноземний банк, він у своїх рамбурсних вимогах в обов'язковому порядку вказує курс перерахунку. А співробітник відділу імпортих акредитивів банка-емітента перевіряє слушність застосування зазначеного іноземним банком курсу перерахунку відповідно до умов акредитива. Якщо ж виконуючим банком є банк-емітент, співро-

бітник відділу імпорتنих акредитивів сам розраховує суму, що підлягає оплаті, по передбаченому умовами акредитива курсу перерахунку. Всі виникаючі курсові різниці відносяться за рахунок організації — наказодавця акредитива. Валюти можуть конвертуватися за допомогою рахунку «Розрахунки по інших іноземних операціях», де по дебету проводиться сума іноземної валюти, що підлягає оплаті по кореспондентському рахунку, і сума позитивної курсової різниці в гривнях, а по кредиту — сума документів у тій валюті, у якій відкритий акредитив і на який подані документи до оплати, а також сума негативної курсової різниці.

Зміна умов, анулювання і закриття акредитивів

Як уже відзначалося, *зміна умов* безвідзивних акредитивів проводиться на підставі листів наказодавців акредитивів із точною указівкою внесених змін за умови і з підтвердженням згоди бенефіціара на внесення цих змін. Такі листи повинні бути підписані двома уповноваженими особами організації-наказодавця акредитива, що мають право на підписання грошово-розрахункових документів, і скріплені печаткою даної організації. Всі зміни проводяться співробітниками банку-емітента у формі телекомунікаційних повідомлень, що спрямовуються на адресу іноземного банку на бланку телеграми або по системі SWIFT. При цьому всі зазначені наказодавцем акредитива реквізити передаються цим телекомунікаційним повідомленням, а на досьє акредитива робляться відповідні оцінки.

Якщо прохання внести зміну в умови акредитива надійшло від іноземного банку, співробітник банку-емітента запитує про це наказодавця акредитива, направляючи на його адресу копію запиту іноземного банку із супровідним листом за спеціальною формою. Після одержання відповіді від наказодавця акредитива з інструкціями внести необхідні зміни співробітник відділу імпорتنих акредитивів проводить відповідні операції, стягуючи з наказодавця акредитива комісію і витрати за здійснювані операції відповідно до банківського тарифу. На суму стягуваних витрат робляться бухгалтерські записи на рахунках: по дебету вказується номер валютного рахунку наказодавця акредитива, а по кредиту — рахунок прибутків банку. (Проте витрати можуть бути віднесені на рахунок не тільки апліканта, але й іншої сторони, усе залежить від конкретних умов стягнення комісії, зазначених в умовах акредитива.)

У випадку коли наказодавець акредитива здає в банк заяву про дострокове закриття або відкликання акредитива, співробітник відділу імпорتنих акредитивів має право достроково анулювати без згоди бенефіціара тільки відзивний акредитив, інструктувавши іноземний банк сповістити про це бенефіціара.

Якщо акредитив безвідзивний, співробітник відділу імпорتنих акредитивів банка-емітента запитує по телеграфу або по системі SWIFT іноземний банк щодо підтвердження згоди бенефіціара на дострокову ануляцію акредитива. Тільки після одержання від іноземного банку позитивної відповіді по цьому питанню можна зробити дострокове закриття акредитива. Якщо акредитив підтверджений, потрібна також згода підтверджуючого банку на його дострокову ануляцію. Якщо прохання про дострокове закриття акредитива надійшло в банк-емітент від іноземного банку за дорученням бенефіціара, співробітник відділу імпорتنих акредитивів може достроково закрити такий акредитив тільки після одержання згоди наказодавця. Якщо бенефіціар звертається з проханням про відкликання акредитива безпосередньо до наказодавця, останній подає в банк-емітент лист із цим проханням, приклавши копію клопотання бенефіціара. Співробітник відділу імпорتنих акредитивів закриває акредитив на підставі цього листа і відповідно сповіщає про це іноземний банк. В усіх заявах на дострокову ануляцію акредитива повинні бути вагомими причини подібної заяви.

Звичайним порядком акредитив підлягає закриттю після витікання його дії плюс кількість днів, необхідна для поштового пробігу документів від виконуючого банку до банка-емітента, плюс, як правило, 10 пільгових робочих днів.

Акредитиви з розстрочкою платежу закриваються протягом розумного встановленого терміна після дати останнього платежу. Акредитиви, відкриті з платежем у дебет рахунку у іноземного банка, закриваються на наступний робочий день після одержання від іноземного банку останнього дебетового авізо і його відображення по балансу банком-емітентом.

При закритті акредитива робиться повернення невикористаного залишку на рахунок організації-наказодавця акредитива, із якого він був відкритий, шляхом дебетування відповідного акредитивного рахунку. Якщо валюта акредитива не збігається з валютою рахунку наказодавця акредитива, то невикористаний залишок повертається з віднесенням курсових різниць, що виника-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ють у результаті конверсії валют, за рахунок гривневого розрахункового рахунку наказодавця акредитива. Курсові різниці, що виникають у результаті зміни курсів іноземних валют у процесі дії акредитива, також відносяться за рахунок гривневого розрахункового рахунку наказодавця акредитива.

Якщо за акредитивом передбачений остаточний розрахунок, його закриття можливе тільки після усіх виплат у рахунок остаточного розрахунку. У випадку коли співробітник відділу імпортих акредитивів анулює акредитив після закінчення терміна його дії, сповіщати іноземний банк про це не потрібно, оскільки відповідно до його даних акредитив буде анульований іноземним банком таким же чином після закінчення терміна його дії.

Витрати за акредитивними операціями

Обов'язки сторін, в т.ч. фінансові, щодо відповідальності за акредитивною, міжнародною торговельною угодою врегульовуються у торговому контракті, але найпізніше — при відкритті акредитива (авізуванні). Співвідношення їх залежить від становища експортера й імпортера на ринку, а також від інтересів і банків-учасників.

Окремі кредитні установи використовують іноді нестандартні умови банків західноєвропейських країн (табл. 4.2).

Ставки комісій за акредитивними операціями в комерційних банках України відрізняються (див. табл. 4.1; додаток 9).

Таблиця 4.2.

Витрати та умови, пов'язані з акредитивом

| Витрати | Розмір (сума) |
|---|-----------------|
| Витрати при імпортих акредитивах: | |
| 1.1. Збір за відкриття | 2% |
| 1.2. Збір за безвідзивність | max 1% в місяць |
| 1.3. Попереднє авізування акредитивів | 60 ДМ |
| 1.4. Збір за зміни | 60 ДМ |
| 1.5. Збір за діловодство | 3% |
| 1.6. Акцептний збір при акцептних акредитивах | 1,5% в місяць |
| 1.7. Збір за відстрочку платежу тощо | 1,5% в місяць |

Українські банки для нагадування клієнтам надсилають відповідне сповіщення:

ПОВІДОМЛЕННЯ

про комісії та витрати банку за документарними операціями
(Documentary banking commissions)

| Стаття комісії (Commission provision) | Сума (Amount) |
|---|---------------|
| <input type="checkbox"/> Авізування /Advising/ | |
| <input type="checkbox"/> Відкриття /Issue/ | |
| <input type="checkbox"/> Зміни /Amendment/ | |
| <input type="checkbox"/> Прийняття документів /Documents acceptance/ | |
| <input type="checkbox"/> Поштові витрати /Postal charges/ | |
| <input type="checkbox"/> | |
| <input type="checkbox"/> | |
| РАЗОМ: | |
| Згідно з умовами угоди зазначені витрати оплачуються за Ваш рахунок. As per the transaction conditions these commissions are for your account. | |

Згідно з умовами угоди зазначені витрати оплачуються за Ваш рахунок. As per the transaction conditions these commissions are for your account.

Проблеми, переваги і недоліки акредитивної форми розрахунків

Головне що заважає повсюдному й ефективному використанню акредитивів, велика кількість невідповідностей між документами, що вимагаються та подаються за акредитивом. В операції з акредитивом всі документи мають відповідати його термінам та умовам до виконання платежу (акцепту).

Щоб запобігти цій проблемі, експортер повинен бути впевненим, що акредитив відповідає контрактів про купівлю/продаж. До розв'язання потенційних проблем експортерів необхідно приступати, одержавши акредитив вперше, оскільки заявник (покупець/імпортер) може не погодитися з невідповідностями в документах чи зіткнутися з ситуацією, коли невідповідності виявлено після відвантаження товарів. За наявності невідповідностей, які експортер не може прийняти, він може просити імпортера відкоригувати акредитив у банкові-емітентів. Запит імпортера щодо відкоригування акредитива повинен бути зроблений відповідно до моменту відвантаження товарів.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

У разі представлення невідповідних документів, експортер може вдатися до таких заходів:

- Зробити запит неогоціуючому банку чи банку-платнику про коригування, повторно представивши потім документи. Повторне представлення документів має відповідати даті закінчення акредитива, згідно з вимогами акредитива чи УСП. Таке вирішення проблеми можливе, коли документи представлені відразу після транспортування і є час для повторного їх представлення.
- Зробити запит неогоціуючому банку чи банку-платнику про вступ у контакт із банком-емітентом, найкраще за допомогою телетрансмісійного повідомлення про дозвіл неогоціувати (оплатити) чи акцептувати невідповідності.
- Надати інструкцію неогоціуючому (оплачуючому) банкові відправити документи до банку-емітента для схвалення (акцепту за акредитивом).
- Зробити запит неогоціуючому (оплачуючому) банкові акцептувати тратту під надання фондів чи проти гарантії.

Можливі невідповідності в документах, які необхідно представити за акредитивом:

- коносамент містить позначки (не «чистий»);
- дата коносаменту пізніша за дату, позначену в акредитиві;
- заявлений у коносаменті вантаж не відповідає вказаному в акредитиві;
- коносамент не відображає товари, що фактично були відвантажені;
- заборонене відвантаження «на палубі»;
- немає підтвердження про оплату фрахту;
- заборонений коносамент чартер-партії;
- в акредитиві не вказано порт завантаження та призначення;
- заборонене перевантаження;
- вексель та документи представлено після дати їх закінчення;
- опис товарів у рахунку відрізняється від опису в акредитиві;
- не вказано маркування та кількості упаковок вантажу в усіх документах;
- не вказано вагу вантажу в усіх документах;
- сума рахунку перевищує суму акредитива;
- сума рахунку відрізняється від суми векселя;
- вексель, транспортні чи страхові документи підписані чи передані неповноваженою особою;
- страхові документи не заявлено в акредитиві;

- суму страхового покриття вказано у валюті, що відрізняється від валюти акредитива;
- фактична дата страхування в акредитиві не визначена або відрізняється від транспортних документів;
- вантаж не застрахований.

На відміну від передоплати, акредитив надає експортереві надійну гарантію від недоплати. Будучи вигідним для експортера, цей метод розрахунків в зовнішньоторговельних операціях втілює в собі значні зручності для імпортера [*].

Переваги акредитивних розрахунків для експортера

Мінімальний ризик несплати. Експортер, погоджуючись з термінами та умовами акредитива для здійснення оплати за продукцію, яку він має намір закупити, звертається до банку-емітента чи до підтверджуючого банку з метою зробити оплату. Банк не може відмовитися від оплати, якщо він узяв на себе безвідзивне зобов'язання щодо цієї операції.

Швидкість та зручність. Оплата банком проводиться швидше і значно надійніше, ніж інкасо від експортера.

Успіх у фінансуванні. Вексель, акцептований банком, може бути дисконтований, якщо в країні існує ринок таких фінансових інструментів.

Недоліки акредитивних розрахунків для експортера

Зниження конкурентоздатності. Оскільки імпортер несе значні витрати і здійснює великий об'єм роботи з паперами, експортер, що продає товари лише за акредитивом, може обмежити свій ринок, зазнаючи труднощів щодо пошуку покупців.

Переваги акредитивних розрахунків для імпортера

Можливість кредитування та фінансування. Угода за векселем з відстроченням не вимагає від імпортера оплати за пред'явленням. Імпортер також має можливість придбати акцептне фінансування чи інший вид фінансування, що його надає банк-емітент.

Безпека. Імпортер може бути впевнений, що експортереві доведеться дотриматися всіх термінів та умов акредитива до моменту оплати. Оскільки банк не несе відповідальності за якість та відповідність представлених документів, імпортер все-таки залежить від надійності експортера. Отже, імпортер може бути впевненим тільки у відповідності документів акредитиву.

* При обговоренні переваг та недоліків ми припускатимемо, що акредитив є безвідзивним, бо ця форма є найпоширенішою.

Недоліки акредитивних розрахунків для імпортера

Збільшення витрат і зниження зручності. Найчастіше імпортер є єдиним, хто несе витрати за акредитивом (на відміну від інкасо, де витрати несе експортер). Акредитив коштує дорожче за інкасо й забирає більше часу на оформлення.

4.3. Засоби здійснення міжнародних платежів

Механізм здійснення платежів чеками

Сьогодення вимагає використання у зовнішній торгівлі таких засобів платежу як чеки, пластикові картки, векселі, банківські перекази тощо (табл. 4.3).

Чеком є безумовна пропозиція чекодавця платнику здійснити платіж зазначеної у чековій грошової суми чекодержателеві готівкою чи перерахуванням грошей на рахунок власника чека у банку.

Чек дуже зручний для розрахунків тоді, коли платник боїться віддати гроші до отримання товару, а постачальник не хоче передати товар до одержання гарантій платежу. Використання чека як засобу платежу дає змогу заощаджувати на обігу готівки і прискорює платежі, оскільки всі чеки оплачують після подання.

Виписаний чекодавцем документ повинен мати відповідне фінансове покриття на його банківському рахунку. Законодавство багатьох країн передбачає кримінальну відповідальність за виставлення чека без покриття. Чеки, які клієнт випишує банку, видають у межах суми, наявної на його поточному та інших рахунках, включаючи суми, які надійшли на ці рахунки у результаті надання банками кредиту.

Як засіб платежу у міжнародному обороті чек використовують при кінцевому розрахунку за товар і надані послуги, врегулюванні реклаमाцій і штрафних санкцій, погашенні боргу, а також у розрахунках із неторговельних операцій.

Чек можна використовувати для отримання готівки, для безготівкового платежу і в інших формах, пов'язаних з обігом чеків як засобу платежу. Форми чеків і їх обіг регламентуються національним законодавством і нормами міжнародного права, тобто нормами Женевської конвенції, що встановила «Однотипний закон про чеки».

Країни, які не входять у систему Женевського чекового права, регулюють обіг чеків національними нормами права, а країни англо-американського права — нормами цього права.

Використання засобів безготівкових платежів
в країнах Об'єднаної Європи

| | Чеки | Платежі кредитними/дебетними картками | Кредитні перекази | Прямий дебет | Е-гроші на основі пластикових карток | Всього |
|--------------------------------------|-------------|---------------------------------------|-------------------|--------------|--------------------------------------|--------------|
| Бельгія | 80 | 403 | 723 | 142 | 45 | 1397 |
| Данія | 61 | 382 | 202 | 122 | 8 | 775 |
| Німеччина | 591 | 759 | 7387 | 58803 | 21 | 14636 |
| Греція | 2 | - | 10 | 3 | - | - |
| Іспанія | 209 | 476 | 284 | 991 | 2 | 1962 |
| Франція | - | 2950 | - | - | - | - |
| Ірландія | 157 | 71 | 70 | 50 | - | 348 |
| Італія | 665 | 467 | 1003 | 277 | 0,4 | 2413 |
| Люксембург | 0 | 23 | - | 2 | 0,3 | 25 |
| Нідерланди | 27 | 753 | 1092 | 761 | - | 2633 |
| Австрія | 16 | 85 | 466 | 237 | 2 | 806 |
| Португалія | 283 | 392 | 53 | 99 | 5 | 832 |
| Фінляндія | 1 | 324 | 519 | 39 | 1 | 883 |
| Швеція | 4 | 254 | 712 | 85 | 5 | 1060 |
| Великобританія | 2855 | 3406 | 1730 | 1863 | - | 9854 |
| EU Всього: | 4951 | 10745 | 14251 | 10549 | 90 | 37620 |
| Еуро зона | 2030 | 6702 | 11597 | 8477 | 77 | 25932 |
| Джерело: ECB • Blue Book • June 2001 | | | | | | |

Узагальнена схема механізму розрахунків чеками наведена на рис. 4.5.

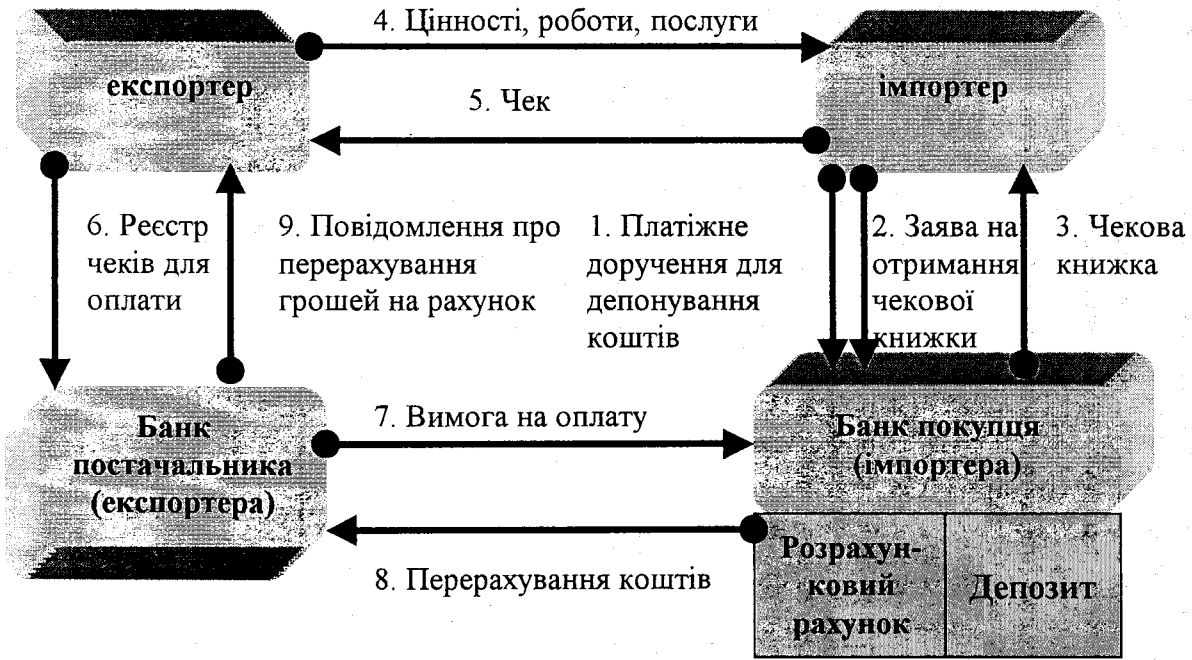


Рис. 4.5. Механізм розрахунку чеками

Відповідно до міжнародного права при розв'язанні суперечностей, пов'язаних з формою та обігом чеків, застосовується право тієї країни, де був виписаний чек.

Чек має суворо визначену форму письмового документа; його виписують на спеціальному бланкові, виданому чекодавцю банком.

Текст чека повинен містити такі основні елементи:

1. Найменування «чек» (чекова помітка), виражене мовою, якою написаний чек.

2. Просте і нічим не обумовлене розпорядження платнику сплатити зазначену на чекові суму. Сума чека також повинна бути вказана прописом від руки.

3. Найменування банка-платника, де чекодавець зобов'язаний вказати на чекові свій рахунок у банку, з якого має бути здійснений платіж. Англійські норми права передбачають банківську помітку на чеку, яка означає, що на поточному рахунку чекодавця є достатньо коштів для оплати чека.

4. Місце платежу, яке переважно збігається з місцем розташування банка-платника.

5. Дата (число, місяць (прописом), рік видачі чека) та місце складання (виписування) чека. Якщо місце складання чека не зазначено, ним вважається місцерозташування чекодавця.

6. Підпис чекодавця.

Ніякі поправки чи виправлення на чекові не допускаються. Відсутність у ньому якогось з перелічених елементів позбавляє цей документ сили чека.

Зразок чека за формою «Однотипного закону про чеки» наведено нижче (у дужках зазначені номери вищезгаданих елементів чека).

(2) *Фр. фр. 5000*

(5) *Париж, 1 грудня 2001 р.*

(3) *Євробанк, Париж*

Платіть проти цього (1) чека наказу фірми «Юнітеко», Полтава, Україна (2) п'ять тисяч французьких франків

(4) *Місце платежу: Париж*

(6) *АТ «Жерар», Париж*

(підпис)

Згідно з Женевською конвенцією строк подання чека до оплати у країні його видачі рівний 8-й дням, у платіжному обороті

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

між країнами Західної Європи, Східної Європи та Середземномор'я — 20 дням, а в міжконтинентальному платіжному обороті — 70 дням. Ці терміни діють з дня, вказаного у чеку, як дата виставлення чека.

Чек може передавати одна особа іншій внесенням у нього передавального надпису (індосаменту). Індосамент здійснюється на зворотньому боці чека і підписується особою, котра зробила цей надпис (індосантом).

Передавальний надпис (індосамент) повинен бути простим і нічим не обумовленим. Він засвідчує передачу прав щодо чека іншій особі, а також передбачає відповідальність індосанта перед всіма наступними власниками чека.

Чек відноситься до категорії оборотних документів, тобто для передачі прав по чеку іншій особі немає необхідності вдаватися до цесії. Всі права за чеком можуть бути передані, як ми вже згадували, за допомогою передавального напису — індосаменту, який проставляється на зворотній стороні чека або на доданому до чека листі (алонжі).

Оформлений індосаментом чек повинен бути вручений індосантом індосатору. Індосамент може бути іменним, ордерним, бланковим, цільовим, безоборотним (табл. 4.4). Якщо ж індосамент містить слова «на інкасо», «валюта на отримання», «в депозит», «як довіреному» або рівнозначні слова, то такий індосамент називається передоручним.

Міжнародна банківська практика виробила універсальний текст передорученого чекового індосаменту, коли замість зазначення в індосаменті найменування банку, якому доручається інкасація з додаванням вищевказаних слів, проставляється штамп наступного тексту:

*«Play to the order of any Bank, Banker or Trust Company.
Prior endorsements guaranteed»*

*«Платіть за наказом будь-якого банку, банкіра або траст-компанії.
Попередні індосаменти гарантуються»*

Платіж чеком. Такий платіж здійснюється без права регресу, що означає виражена держателю (чека) у визначеній формі думка банка-трасата після перевірки легальності чека (зразків підписів трасата, номера рахунку, номера чека та ін.).

Класифікація індосаментів

| Вид індосаменту | Характеристика |
|----------------------|---|
| <i>Бланковий</i> | Власник чека ставить на звороті його свій підпис, у результаті чого чек стає пред'явницьким документом, і будь-який законний власник може одержати по ньому гроші в банку. |
| <i>Іменний</i> | Власник ставить на звороті свій підпис і вказує ім'я особи, якій передається право одержання грошей по чеку. |
| <i>Цільовий</i> | Власник чека вказує на звороті ціль передачі чека іншій особі й обмежує можливість одержання грошей по чеку. Іноді цей вид індосаменту використовується в разі з іменним. |
| <i>Безоборотний</i> | Якщо власник чека хоче обмежити чи виключити можливість пред'явлення претензій по чеку у випадку його несплати, він використовує слова «без обороту» у тексті індосаменту. Однак, щоб це застереження було дійсне, банк, куди перелічуються гроші по чеку, повинний визнати її за допомогою власного індосаменту. |
| <i>Передоручений</i> | Містить замість зазначення певного банку текст «за наказом будь-якого банку, банкіра або траст-компанії». |
| <i>Ордерний</i> | Проставляється на доданому до ордерного чека листі-алонжі. |

Негоціація чека. Негоціація чека завжди з правом регреса і може бути здійснена будь-яким банком, який згоден провести цю операцію. Такий банк видає аванс бенефіціару і направляє негоційований чек в банк трасанта для платежу. У випадку неплатежу бенефіціар повинен повернути негоційованому банку суму отриманого авансу.

Гарантія платежу за чеком. У доповнення до відповідальності, яка покладається законом на чекодавця і індосанта чека у випадку його несплати, платіж за чеком може бути гарантований на всю суму або її частину будь-якою іншою особою, крім платника за чеком. Така гарантія зазвичай виражається словами «гарантований», «аваль», «вважати за аваль» або іншими рівнозначними словами і супроводжується підписом особи (аваліста), яка прийняла на себе відповідальність за платіж. Причому особі, яка підписується в якості гаранта, можна не обов'язково вказувати, за кого вона дає гарантію. При відсутності такої вказівки гарантія вва-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

жається даною за чекодавця. Відповідальність гаранта (аваліста) за чеком є акцесорною, тобто додатковою, не основною.

Платежі за допомогою чеків можна віднести до порівняно повільних методів розрахунків, оскільки отримувач платежу повинен чекати того, що даний чек повернеться в банк трасанта для клірингу до того, як буде кредитований його власний рахунок. Експортер повинен видати своєму банку розпорядження для інкасування цього платежу. В міжнародній торгівлі чеки обов'язково висипаються для інкасування.

Комерційні банки України приймають на інкасо всі належним чином оформлені комерційні чеки в будь-якій валюті.

Покриття виплачується в доларах США і Євро. У випадку, якщо чек виписаний в іншій валюті, покриття зараховується і виплачується в доларах США.

Строк інкасо — 50 днів (42 дня від першої п'ятниці, наступної за днем отримання чеків сектором чеків відділу електронних засобів розрахунку департаменту зовнішньоекономічних і валютних операцій).

Не приймаються чеки, сума комісії за якими значно перевищує суму чека. При поверненні неоплачених чеків іноземні банки все одно стягують комісію за обробку.

При прийнятті на інкасо комерційних чеків в українських банках клієнт оформляє заяву (с. 230) про здачу чека на інкасо, в якій вказується найменування платіжного документу, його дата і номер, ким виданий, сума кожного чека, якщо їх декілька, і загальна сума. В заяві клієнт ставить підпис, підтверджуючи правильність вказаних даних і свою згоду з умовами інкасо.

Робітник банку перевіряє правильність реквізитів чека, строк його дії (півроку), послідовність індосаментів і особу отримувача по паспорту.

Іменні чеки, які пред'являються банку іншою особою можуть бути прийняті банком на інкасо тільки за дорученням власника чека або у випадку, якщо чек виписаний на користь малолітньої або недієздатної особи.

Власник чека ставить на звороті чека свій підпис (бланковий індосамент). Робітник банка оформляє в двох примірниках опис документів, прийнятих на інкасо, закріплює його підписом і штампом банка. Один примірник віддається клієнту. Прийняті на інкасо чеки оприбутковуються в касу банка. Оформляється прибутковий валютний ордер на суму чека у валюті чека.

Адреса банку

Назва банку

ЗАЯВА

«___» _____ р.

від

(прізвище, ім'я по батькові, паспортні дані особи, найменування установи)

адреса _____
(постійне місце проживання особи або місцезнаходження установи)

телефон _____

Прошу прийняти на інкасо:

| Найменування платіжного документа в іноземній валюті | №, серія, дата і місце видачі | Валюта і сума по номіналу |
|--|-------------------------------|---------------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

На загальну суму _____
(сума прописом по кожному виду валюти)

По реалізації вище перерахованих цінностей покриття прошу (непотрібне закреслити):

- виплатити готівкою;
- зарахувати на валютний рахунок.

(номер рахунку, банк)

З правилами інкасо, викладеними на звороті, ознайомлений і вважаю їх для себе обов'язковими.

Підпис _____

Після надходження коштів на рахунок, клієнту направляється повідомлення про надходження відшкодування по чеку. У випадку відмови іноземного банку оплатити чек, клієнту висипається повідомлення з проханням з'явитися за отримання поверненого чека. При видачі покриття по чекові оформляється видатковий валютний ордер, а клієнт повертає виданий йому примірник опису документів, прийнятих на інкасо.

В міжнародній торгівлі оплата боргів за допомогою чека може бути недостатньо використовуваною через такі причини:

- ◆ експортер повинен звернутися до свого банку з розпорядженням про інкасування платежів, за що буде стягуватися визначена плата;
- ◆ чек може суперечити внутрішньому валютному законодавству і положенням про валютне регулювання в країні покупця, тому розрахунки можуть бути затримані до одержання необхідного дозволу влади на здійснення платежу;
- ◆ може виникнути втрата чека при надісланні поштою;
- ◆ чек може виявитися «непокритим» і не буде сплачений після пред'явлення.

Умови передачі чека від однієї особи до іншої визначають вид чека та характер його використання в обігу як засобу платежу.

Розрізняють такі види чеків (табл. 4.5).

Якщо при передачі чека не передбачено отримання готівки, використовують кросування та розрахункові чеки. Прикметна ознака кросованого чека — дві паралельні лінії (загальне перекреслювання), нанесені по діагоналі на його лицьовому боці.

Особливими видами чеків є Єврочeki.

Єврочeki (Eurocheque) — стандартизовані чеки, які випускають банки — члени Міжнародної організації єврочеків, супроводжувані спеціальною гарантійною карткою.

Виникли вони наприкінці 60-х років ХХ ст., коли великі європейські банки надали своїм клієнтам право виписувати чеки під час поїздок за кордон і отримувати за ними гроші у відділеннях зарубіжних банків-кореспондентів з пред'явленням гарантійної картки.

Пізніше була введена єдина форма чека, яка отримала назву єврочека. Його почали видавати клієнтам фінансові установи (комерційні, ощадні банки, поштові установи) багатьох європейських країн, які приєдналися до системи єврочеків. Функції єврочекової картки розширилися: вона не лише гарантувала

Класифікація чеків

| Вид чеку | Характеристика |
|---------------------------|--|
| <i>Іменний</i> | Чек на користь певної особи. Такий документ не може бути переданий за допомогою звичайного індосаменту. Передача здійснюється цесією (передавальним надписом із застереженням «Не наказу», завіреном у нотаріальному порядку відповідно до норм цивільного права). |
| <i>Ордерний</i> | Виписаний на користь певної особи чи за її наказом. Передається за допомогою індосаменту із застереженням «Наказу» чи без нього. Цей вид чека широко використовуються у міжнародному платіжному обороті. Зразок такого чека подано під час розгляду елементів чека. |
| <i>Чек на пред'явника</i> | Виписують пред'явникові, він може бути переданий іншій особі як з індосаментом, так і без нього. Чекодавець надає його своєму партнерові за кордоном, який при отриманні чека виставляє його своєму банкові для кредитування свого рахунку. У такий спосіб, за допомогою чека на пред'явника чекодавець здійснює платіж прямо своєму партнерові. Цей платіж відбувається швидше, ніж платіж банківським переказом. |
| <i>Банківський чек</i> | Чек, виписаний банком на свій банк-кореспондент. У тексті таких чеків відсутні найменування фірми-чекодавця, ним виступає банк боржника. Оплату за цими чеками здійснюють за рахунок коштів банку чекодавця на його рахунок в банку-кореспондентові за кордоном. У міжнародному платіжному обороті найчастіше використовують банківські ордерні чеки. |
| <i>Фірмовий чек</i> | Чек, виписаний фірмою на одержувача. Переважно такі документи виписують в національній чи іноземній валюті на пред'явника і виставляють фірми на свій банк. Оплата за ним проводиться за рахунок коштів чекодавця. |

оплату чека в межах встановленого ліміту, а й могла використовуватися як дебетна картка для зняття готівкових грошей у мережі банківських автоматів. Особливість єврочека полягає у тому, що його можна виписувати у валюті країни перебування: у Франції — у франках, в Іспанії — в песетах тощо. Чек приймають для оплати за товари тисячі роздрібних торговельних установ у 40 країнах Європи і Північної Америки.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Єврочек (чек у євровалюті) випишується банком без попереднього внеску клієнтом готівки і на крупніші суми в рахунок банківського кредиту строком до місяця; оплачується в будь-якій країні — учасниці угоди («Єврочек» з 1968 р.). На початок 1991 р. єврочеки випишували банки 21 країни. Єдина форма єврочеків, оплата їх тільки після пред'явлення власниками гарантійних карток, контроль за обробкою участю ЕОМ сприяють удосконаленню розрахунків з міжнародного туризму.

Подорожній чек. Стандартний грошовий документ, який випишують в місцевій або іноземній валюті і використовують при поїздках, закордонних подорожах для оплати товарів і отримання в банку готівки.

Подорожній чек є платіжним засобом, який містить в своєму найменуванні Travellers Cheques (подорожній чек), найменування банку, який випустив чек (банка-емітента), підписи його уповноважених посадових осіб, номер чека в правому верхньому куті, а також дві спеціально відведені строки для підпису власника чека: перший підпис проставляється при купівлі чека в присутності робітника банку чи фірми, яка продає подорожні чеки, другий підпис власник проставляє при отриманні готівки чека.

Подорожні чеки не мають строку давності. Чеки оплачуються тільки початковому власнику, зразок підпису якого є на чекові. Оплата подорожного чека здійснюється тільки в повній сумі, часткова оплата чека не припускається.

Банки України приймають до оплати чеки American Express, Tomas Cook, Visa, Citicorp в доларах США і німецьких марках. Дорожні чеки в інших валютах, як і подорожні чеки, які пред'являються третьою особою, приймаються тільки на інкасо.

Під час обслуговування міжнародних подорожніх чеків банківським працівникам слід дотримуватися таких правил:

1. Переконайтеся, що подорожні чеки підписані один раз. На чеках не повинно бути слідів спроби стерти або дописати який-небудь підпис.

2. Попрохайте клієнта розписатися у вашій присутності ще раз. Якщо другий підпис був вже поставлений, попрохайте розписатися ще раз на звороті чека.

3. Зверте підписи на чекові. Якщо вони викликають сумніви, зверте підписи на чекові з підписом у паспорті або іншому документі, який посвідчує особу. Також можна попросити пред'явити квитанцію про придбання чеків. У випадку яких-небудь сумнівів

не видавайте готівку сразу, а зв'яжіться з головною конторою.

Подорожні чеки American Express, виписані на уповноваженого представника клієнта, тобто в чекові мається два підписи клієнта, і в графі Pay this Cheque to the Order of — прізвище, ім'я на кого виписаний чек — приймаються тільки на інкасо.

Прийнявши подорожні чеки, робітник банку проставляє в спеціально відведеному місці дату і штамп з написом «Bank _____» і оформляє наступні бухгалтерські документи: видатковий валютний ордер для видачі готівки клієнтові та прибутковий валютний ордер на приход чеків в касу.

Наприкінці ХХ ст. популярними стали такі подорожні чеки: VIZA, American Express, Thomas Cook, Citicorp та інші. Всі ці чеки — іменні, схема роботи з ними така: при купівлі чека покупець ставить свій підпис у відведеному для цього місці, при одержанні готівки за нього — в іншому. Коли підписи збігаються, клієнт може отримати готівку. Як правило, за обмін чеків на місцеву валюту банки стягують певний процент — комісійні для покриття своїх витрат, розміри яких можуть значно відрізнятись в різних банках.

Подорожні чеки дуже зручні для використання. Передусім при перетині кордону дорожніх чеків не потрібен спеціальний дозвіл, що необхідне при використанні валюти готівкою.

Установи комерційних банків, що здійснюють продаж чеків, щотижня (або в інший термін часу) складають звіт про обсяг продаж за формою, наведеною в табл. 4.6.

Таблиця 4.6

Звіт про продані чеки за тиждень

(Продавець) _____

з «___» по «___» _____ 200__ р.

| | Tomas Cook | | American Express | |
|---------------------------|------------|-----|------------------|-----|
| | USD | DEM | USD | DEM |
| Вхідний залишок | | | | |
| Продано: понеділок | | | | |
| вівторок | | | | |
| серeda | | | | |
| четвер | | | | |
| п'ятниця | | | | |
| Всього за тиждень продано | | | | |
| Вихідний залишок | | | | |

Виконавець: _____

(прізвище, ім'я по батькові)

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Звіт про продаж чеків, правила здійснення операцій з ними та інші довідкові матеріали) зберігаються в окремому досьє банку.

Операції з продажу та купівлі дорожніх чеків іноземних банків можуть провадитися лише за наявності в банку або його філіях уповноважених на здійснення даних операцій відповідних нормативних і контрольних матеріалів.

Нормативні, контрольні та довідкові матеріали по дорожніх чеках зберігаються у спеціальних папках по країнах або банках-емітентах протягом трьох років.

Філії банку здійснюють операції з купівлі-продажу дорожнім чеків за наявності дозволу головної контори банку.

Оплата чека — відповідальна операція для банку. Чеки можуть бути підроблені, мати різні дефекти. Ризик, зв'язаний з видачею й оплатою чеків, може бути істотно знижений завдяки гарантійній чекової картки (check guarantee card). Вона свідчить про те, що:

– клієнт банку може одержати готівку по чеку в межі до 50 ф.ст. за один раз у будь-якому відділенні даного банку (а не тільки в тім, де ведеться рахунок клієнта);

– чек, виданий клієнтом, буде оплачений незалежно від стану його рахунка і наявності на ньому достатньої суми.

Наявність гарантійної чекової картки відкриває великі можливості для зловживань, тому що оплата чека гарантується банком. Тому банки намагаються видавати картку тільки тим клієнтам, що довели свою чесність і відповідальність в операціях з банком.

Чекове звертання з необхідністю породжує взаємні претензії банків один до одного. Наприклад, клієнт банку А заплатив чеком у 100 дол. клієнту банку Б. Той здав чек у банк Б на інкасо. Одночасно інший клієнт банку Б виписав чек на 90 дол. на користь клієнта банку А, і останній здав його у свій банк для стягнення. Виникають взаємні вимоги: А повинна Б 100 дол., а Б повинний А 90 дол. Природно, що суму в 90 дол. можна зарахувати й обмежитися сплатою залишку в 10 дол. На практиці цей залік сполучений з великими технічними складнощами, тому що вимоги один до одного у великому фінансовому центрі мають десяток і більш банків. У цій ситуації без спеціальних розрахункових організацій не обійтися. З цією метою створюються *клірингові, чи розрахункові палати (clearing house)*, що виконують взаємні заліки вимог банків один до одного.

Можливі кілька способів клірингу (безготівкового заліку):

– усередині одного банку;

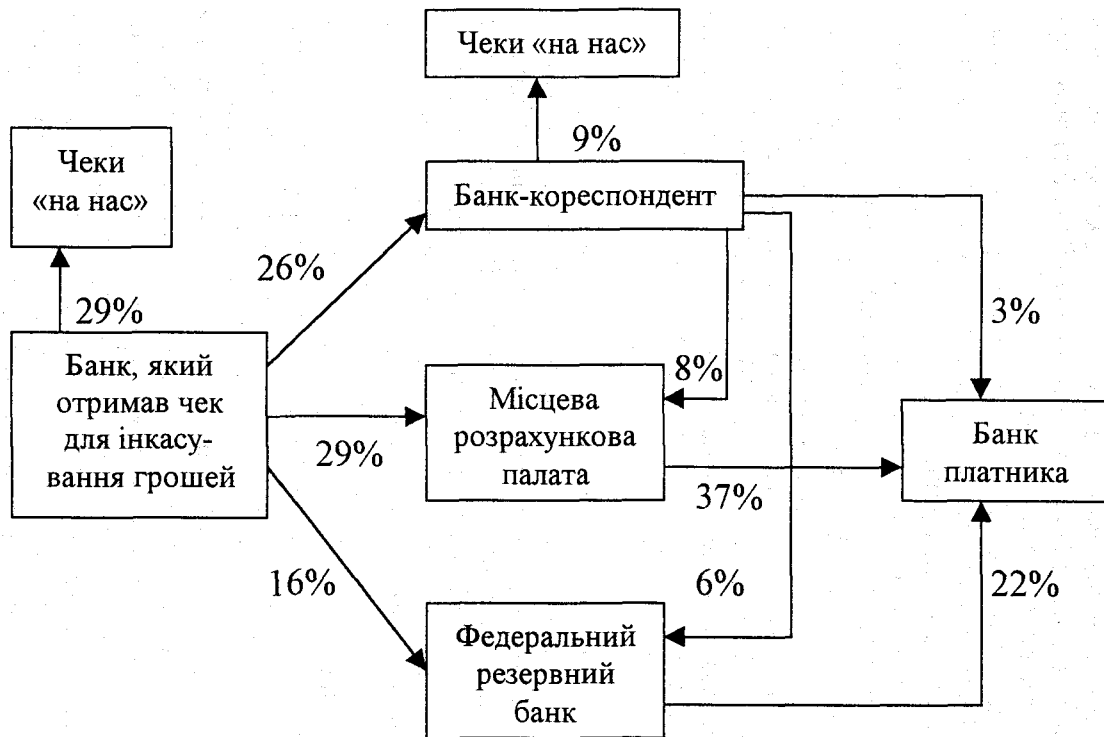


Рис. 4.6. Можливі способи клірингу [*].

* Банковское дело. Под редакцией Лаврушина О.И. Москва, «РоСтО», 1992 год. Усокин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. Москва, «ВСЕ ДЛЯ.ВАС», 1993 год. Дж.Ф. Стэнлейк. Экономика, 1994 год.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- через місцеві розрахункові палати;
- через мережу банків-кореспондентів;
- через розрахункову мережу центрального банку.

На рис. 4.5 зазначена частка кожного способу в загальному середньорічному обороті по чеках у США.

Найсучаснішим і досить поширеним (табл. 4.7, 4.8) засобом платежу вважається пластикова картка.

Механізм платежів пластиковими картками

Платежі *пластиковими картками* — вид платежів за дебетом. Після того, як платник підпише документ або повідомить про вою згоду на оплату електронним каналом, одержувач платежу чи його банк отримують від банку платника призначену суму дебетуванням його рахунку. З розвитком карткових систем з'явилися різні види пластикових карток, які різняться за призначенням, функціональними і технічними характеристиками.

Таблиця 4.7

Кількість платіжних карток в обігу деяких провідних країн [*]

| 1999 (на кінець року в млн.) | | | | | |
|---|--------|-------|---------------------|-----------|---------|
| | Канада | США | Велико- британія | Швейцарія | Японія |
| Картка з готівковою функцією | 62,0 | 726,1 | 111,9 | 0,7927 | 0,30249 |
| Картки з дебетовою/кредитовою функцією: | 75,9 | 763,0 | 91,0 | 0,8175 | - |
| дебетові | 36,2 | 252,0 | 46,1 | 0,5134 | - |
| кредитові | 39,7 | 511,0 | 44,9 | 0,3041 | 0,24597 |
| Гарантійна чекова картка | - | - | 54,2 | 0,5134 | - |
| Магазинні картки | - | 594,5 | - | - | 0,6373 |
| Картки нафтових компаній | - | 113,9 | - | - | - |

Загальна кількість емітованих карток українськими банками станом на 1 жовтня 2001 року становить понад 2507 тис., з них: внутрішньодержавні — понад 904 тис.; міжнародні — понад 1603 тис., у тому числі: Europay — більше 676 тис., Visa — більше 876 тис., понад 51 тис. — інші банківські та небанківські платіжні системи.

* CPSS — Payment Systems Statistics, 2001

Карткова активність українських банків станом на 01.07.01

| Рейтинг | Банк | Кількість карт Visa і Europay, тис.шт. | Кількість банкоматів | Торговельні POS-термінали | POS-термінали з видачі готівки |
|---------|----------------------------|--|----------------------|---------------------------|--------------------------------|
| 1 | ПриватБанк | більше 418 | 178 | 5026 | 597 |
| 2 | Аваль | більше 278 | 147 | 1510 | 0 |
| 3 | ПУМБ | більше 211 | 83 | 160 | 0 |
| 4 | Промінвестбанк | більше 44 | 57 | 116 | 318 |
| 5 | Ощадбанк | | 7 | 10 | 230 |
| 6 | Фінанси і Кредит | | 19 | 302 | 121 |
| 7 | Укресімбанк | більше 43 | 45 | 385 | 103 |
| 8 | Правекс-банк | більше 40 | 22 | 31 | 90 |
| 9 | Надра | більше 17 | 23 | 85 | 102 |
| 10 | ВАБанк | більше 13 | 12 | 0 | 6 |
| 11 | Мрія | більше 10 | 2 | 0 | 10 |
| 12 | Укрінбанк | більше 9 | 7 | 90 | 23 |
| 13 | Український кредитний банк | менше 9 | 8 | 18 | 6 |
| 14 | Легбанк | | 3 | 16 | 0 |
| 15 | Перкомбанк | | 0 | 0 | 4 |
| 16 | Старокиївський | | 7 | 3 | 0 |
| 17 | Індустріальний банк | | 5 | 2 | 6 |
| 18 | Південний | | 5 | 16 | 13 |
| 19 | Ікар-банк | | 0 | 21 | 2 |
| 20 | Енергобанк | | 9 | 0 | 0 |
| 21 | ЗУКБ | | 5 | 2 | 21 |
| 22 | Форум | | 7 | 0 | 0 |
| 23 | Брокбізнесбанк | | 2 | 1 | 2 |
| 24 | Кредит промбанк | | 4 | 0 | 6 |
| 25 | Райффайзенбанк | | 0 | 0 | 0 |
| | Всього | 1254,095 | 657 | 7794 | 1660 |

Лідерами по кількості емітованих платіжних карток є Приватбанк — понад 636 тис., Промінвестбанк — понад 635 тис. (з них більше 569 тис. локальні внутрішньобанківські), АППБ «Аваль» — понад 274 тис., ПУМБ — понад 235 тис., Ощадбанк — понад 221 тис. (з них більше 166 тис. локальні внутрішньобанківські).

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

На 1 жовтня 2001 року банками встановлено 1179 банкоматів, більше 11 тис. платіжних терміналів, понад 22,5 тис. імпринтерів, з них:

– держателів внутрішньодержавних платіжних карток обслуговували 285 банкомати, 598 платіжні термінали;

– держателів міжнародних платіжних карток обслуговували 904 банкомати, понад 10 тис. платіжних терміналів, понад 22,5 тис. імпринтери.

Розглянемо основні з них.

Банківські кредитні картки призначені для купівлі товарів з використанням банківського кредиту, а також для отримання авансів у готівковій формі. Головна їх суть — відкриття банком кредитної лінії, автоматично використовуваної щоразу при купівлі товару або отримання кредиту в грошовій формі. Кредитна лінія діє в межах встановленого банком ліміту.

Кожний фінансова установа має свої правила щодо можливості одержання кредиту. У деяких системах банківську кредитну картку можна застосовувати для пільгової оплати окремих видів послуг (наприклад, телефонних розмов), для отримання грошей у банківських автоматах. Кредитні картки випускають для платоспроможних споживачів і є для них засобом самоідентифікації.

Кредитні картки бувають індивідуальні та корпоративні.

Індивідуальні видають окремим клієнтам банку на основі договору (додатки 5, 6, 7). Вони можуть бути «стандартними» або «золотими». «Золоті» призначені для осіб з високою кредитоспроможністю і передбачають пільги для них.

Корпоративні картки видають організації, яка на основі її може видати індивідуальні картки певним особам (керівникам, співробітникам). Їм відкривають персональні рахунки, «прив'язані» до корпоративного карткового рахунку. Відповідальність перед банком за корпоративний рахунок несе організація, а не власники індивідуальних корпоративних карток.

Чекові гарантійні картки видають власникам поточних рахунків у банку для ідентифікації чекодавця і гарантії платежу за чеком. Картка базується на кредитній лінії, яка дозволяє власникові рахунку користуватися кредитом (овердрафтом). При цьому банк гарантує одержання грошей за чеком у межах встановленого ліміту в тому випадку, якщо на рахунку чекодавця відсутня необхідна сума.

Основні правила користування чековою гарантійною карткою:

- підписи на чеку і на картці повинні бути ідентичні;

- сума чека не повинна перевищувати ліміту, зазначеного на картці;
- якщо сума виплати за чеком перевищує суму коштів на рахунку, з власника знімаються комісійні за використання кредитної лінії і відсотки за овердрафт.

«Електронні гаманці» — картки з функцією електронних грошей, призначені для оплати різноманітних товарів або послуг. Потенційно можуть використовуватися як в межах однієї країни, так і в міжнародних масштабах, але інколи їх використання обмежується певним регіоном. Платіжна спроможність обумовлена певною сумою, яку власник картки попередньо вносить емітенту цієї картки або його агенту. Кошти можна вносити безпосередньо на картку готівкою або з використанням депозитного рахунку власника картки. Передбачено можливість багаторазового «завантаження електронного гаманця». Популярність даного виду карток підтверджується статистичними даними (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

Картки з функцією електронних грошей в країнах Об'єднаної Європи

| 1999 | | | | |
|-------------------|----------------------------------|---|----------------------------------|--------------------------------------|
| | Картки електронних грошей (тис.) | Середня величина при завантаженні (EUR) | Кількість купівельних терміналів | Середня величина за транзакцію (EUR) |
| Бельгія | 7898 | 26 | 63993 | 3,7 |
| Данія | 995 | 20 | 7876 | 1,1 |
| Німеччина | 60700 | 40 | 59732 | 3,6 |
| Греція | - | - | - | - |
| Іспанія | 8089 | 17 | 131702 | 2,8 |
| Франція | - | - | - | - |
| Ірландія | 4 | - | 406 | - |
| Італія | 32 | 28 | 3605 | 2,7 |
| Люксембург | 270 | 42 | 1223 | 5,8 |
| Нідерланди | 20000 | - | 145000 | - |
| Австрія | 4805 | 52 | 29564 | 5,3 |
| Португалія | 3400 | 13 | 83098 | 1,2 |
| Фінляндія | 454 | 20 | 5272 | 1,7 |
| Швеція | 540 | 32 | 43921 | 6,4 |
| Великобританія | 160 | 13 | 1921 | - |
| EU Всього: | 18926 | 27 | 48635 | 3,2 |
| Euro arena | 24831 | 31 | 61684 | 3,1 |

Джерело: ECB • Blue Book • June 2001

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Картки з магнітною смугою мають на звороті магнітну смугу на якій записано дані, необхідні для ідентифікації особи — власника картки при її використанні в банківських автоматах і електронних терміналах торговельних закладів. Ці дані містять:

- банківські реквізити власника картки (адреса, код банку і відділення, номер рахунку);
- розпізнавальний напис, що відповідає секретному персональному коду власника;
- строк дії картки;
- максимальна сума, яку має в розпорядженні власник картки і яка зменшується при кожному знятті коштів із рахунку.

Коли картка встановлена у відповідні зчитуючі пристрої, індивідуальні дані власника передаються комунікаційними мережами для одержання дозволу на проведення операції. На картках великих міжнародних карткових асоціацій, наприклад, Visa та Master Card магнітна смуга має кілька дріжок для фіксації необхідних відомостей у закодованій формі. На одній з доріжок записано **персональний ідентифікаційний номер (PIN — Personal Identification Number)**, який вводиться власником картки за допомогою спеціальної клавіатури при використанні ним банківських автоматів і терміналів POS. Набрані цифри порівнюються з PIN-кодом, що записаний на смузі. Якщо вони не збігаються, власнику дається можливість зробити ще кілька спроб набору PIN-коду. Потім картка вилучається або повертається власнику (єврокартка).

Картка з мікросхемою винайдена у Франції 1974 року й одержала широке поширення в цій країні та за кордоном. Вбудована в картку мікросхема (чіп) складається із запам'ятовуючих пристроїв для збереження інформації та процесора, який є комп'ютером і здатний обробляти інформацію, записану в запам'ятовуючих пристроях. Ці мікропроцесори постійно вдосконалюються для розширення функціональних можливостей картки і підвищення її надійності. Такі картки називають також «інтелектуальними» картками або смарт-картками.

Можна визначити загальні для всіх карткових систем переваги при проведенні розрахунків (табл. 4.10).

Залежно від виду застосовуваних карток (кредитні чи дебетові) можна проводити дебетові або кредитові трансферти.

При *дебетовому трансферті* отримувач грошей дає наказ дебетувати рахунок платника на відповідну суму і зарахувати її на свій рахунок (рис. 4.7).

Переваги системи карткових розрахунків для її учасників

| Користувачі-учасники карткової системи | Переваги |
|--|---|
| <i>Власники карток</i> | <ul style="list-style-type: none"> • зручність використання; • автоматичне надання банківського кредиту; • можливість відстрочення погашення боргу; • регулярне отримання повної інформації по зроблених операція. |
| <i>Торговці</i> | <ul style="list-style-type: none"> • розширення продажу та залучення нових покупців; • можливість надання кредиту без використання власних коштів та ведення спеціальних систем обліку; • зниження ризик завдяки заміщенню банківських чеків картками. Йдеться про складнощі ідентифікації пред'явника чека, ризик відсутності грошей на банківському рахунку чекодавця, часті випадки підробки банківських чеків і т.д. |
| <i>Банки</i> | <ul style="list-style-type: none"> • розширення сфери діяльності банку; • «перехресний» продаж додаткових продуктів і послуг власникам карток; • отримання додаткового доходу в формі комісійної винагороди та процентних надходжень. |

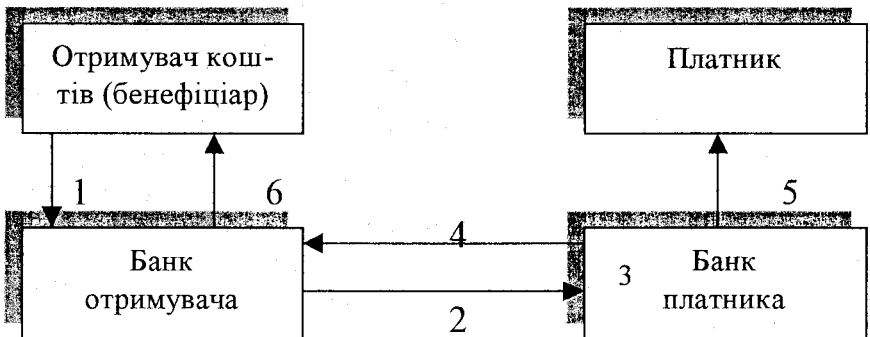


Рис. 4.7. Схема дебетового трансферу [*]

У системі дебетових трансфертів переказ коштів ініціюється їх отримувачем. Отримавши наказ від отримувача коштів (1, 2),

* Петрашко Л.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

банк платника дебетує його рахунок і кредитує кореспондентський рахунок банку-отримувача (3), якому відсилається кредит-авізо (4). Платникові відсилається виписка з рахунку (5), а бенефіціару — повідомлення про зарахування коштів (6).

У разі роботи з дебетовою карткою клієнт оперує лише сумою, що знаходиться на його банківському рахунку. Ці картки також називають «електронними грошима», оскільки платіжні операції виконуються шляхом прямого зменшення фінансових активів клієнта замість збільшення його зобов'язань перед банком. При сплаті за допомогою дебетової картки необхідно перевірити стан банківського рахунку покупця і списати з нього суму платежу на користь підприємства торгівлі або сервісу. Тому обробка таких карток звичайно проходить у режимі on-line, тобто торговець зв'язується з банком, повідомляє йому суму платежу і отримує підтвердження на проведення операції. Окрім цього, якщо картка передбачає можливість перезаписувати інформацію і має високий ступінь захисту, торговець може працювати в режимі on-line і не турбувати банк з приводу кожної купівлі. В цьому режимі всі фінансові транзакції зберігатимуться в торговому терміналі. В обумовлені строки проводиться розрахунок: рахунки передаються в банк для списання коштів з клієнтських, рахунків.

Дебетова картка може в будь-який момент стати кредитною, якщо вона наділяється будь-якими рисами кредиту, наприклад, передбачена можливість овердрафту.

Загальна схема операцій, що виконуються при розрахунках за товари і послуги за допомогою дебетової картки, близька до схеми операцій з кредитною карткою, але вона має деякі особливості (рис. 4.8).

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 (3а). Отримавши дозвіл, торговець оформляє чек (3б), переносячи 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 транзакції. Дані за транзакціями передаються у процесинговий центр (5). Банк-екваєр перевіряє документи і кредитує

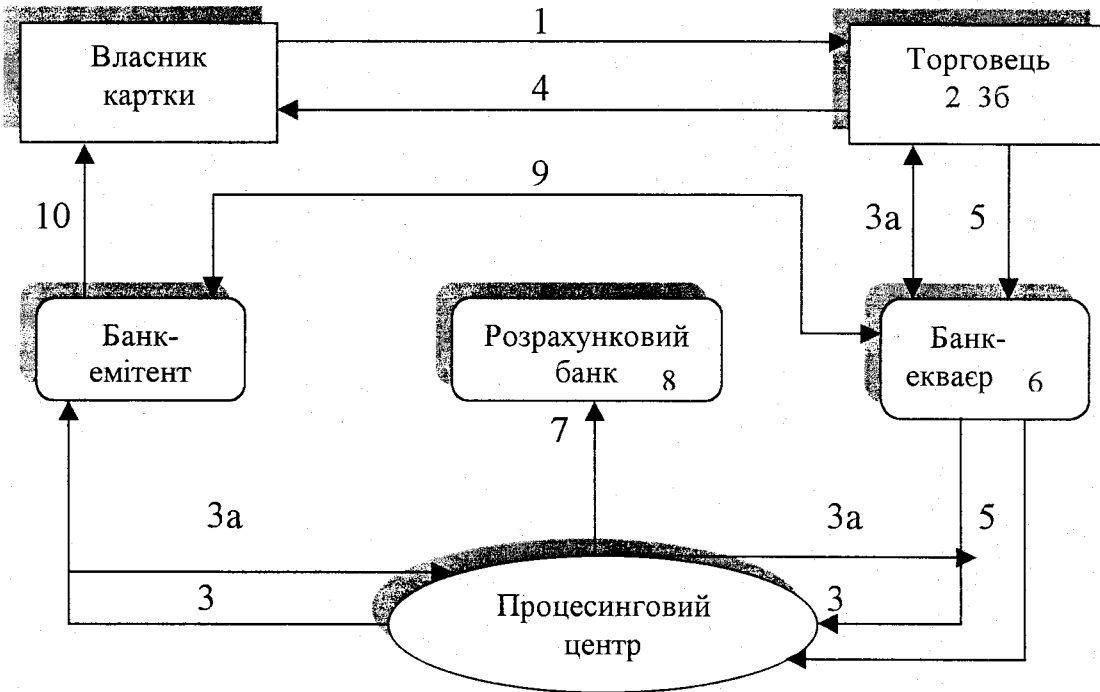


Рис. 4.8. Механізм операції з дебетовою картою у режимі on-line [*]

* Петрашко Л.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

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, які 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. 4.9).



Рис. 4.9. Схема off-line авторизації [*]

При кредитовому трансферті ініціатива належить платникові (рис. 4.10).

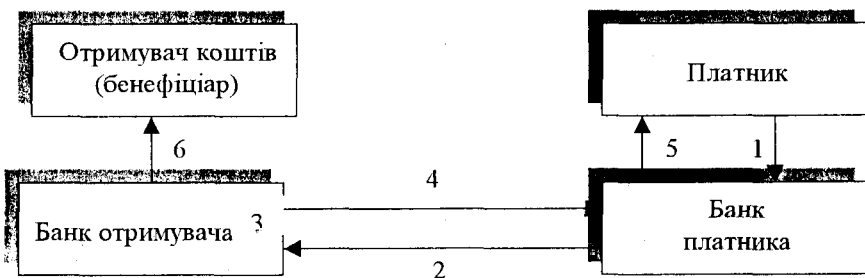


Рис. 4.10. Схема кредитового трансферту [*].

За наказом платника (1) його банк відсилає банку отримувача наказ кредитувати рахунок бенефіціара і дебетувати власний

* Петрашко Л.

кореспондентський рахунок (2, 3). Повідомлення про проведення операції надсилається учасникам розрахунків (4–6).

Для отримання *банківської кредитної* картки клієнт подає в банк заяву. На основі даних, наведених у заяві, банк проводить оцінку кредитоспроможності клієнта і визначає ліміт картки. При позитивному вирішенні питання банк відкриває клієнту спеціальний картковий рахунок. Одночасно виготовляється персональна пластикова картка, на яку заноситься необхідна інформація: прізвище та ім'я, номер рахунку, термін дії картки. у Банкемітент встановлює два види обмежень:

– *загальний кредитний ліміт* суми непогашеної заборгованості за картковим рахунком, якого треба дотримуватися протягом усього періоду дії картки;

– *разовий ліміт* на суму однієї покупки.

Різним клієнтам встановлюються різні рівні ліміту, залежно від їх кредитоспроможності та згідно з прийнятими банком стандартами.

У момент купівлі товару або послуги власник картки пред'являє її продавцю. Продавець друкує торговий рахунок, на якому за допомогою спеціального пристрою відбиваються дані з картки. Ця процедура називається *імпринтинг*.

Торговий рахунок відбивається у трьох примірниках: перший отримує власник картки, другий залишається у продавця, а третій надсилається банку-екваєру.

Якщо сума покупки перевищує встановлений ліміт, торговець до оформлення покупки зобов'язаний провести авторизацію, тобто отримати дозвіл банку-емітента. За наявності спеціальних касових терміналів авторизація здійснюється за окремою угодою в режимі реального часу (*on-line*). У такому разі ліміт на одну операцію не враховується.

Банк торговця (екваєр) отримує від свого клієнта належно оформлені торгові рахунки. Ці рахунки розглядаються банком як еквівалент грошових сум, які належать до негайного зарахування на рахунок торговця. Торговець може використати ці гроші незалежно від того, відшкодує покупець суму покупки банку-емітенту чи ні (звичайно, якщо при здійсненні покупки не відбулося порушення встановлених правил при свідомій участі торговця). При сплаті рахунків з торговця утримується комісія (дисконт).

Наприкінці кожного місяця банк надсилає власнику картки спеціальну виписку з його карткового рахунку, в якій вказують-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ся всі операції, проведені за період, а також суми та терміни заборгованості. Ця процедура називається *білінг*.

Клієнт має дві можливості щодо сплати: 1) він може погасити борг без виплати процентів протягом встановленого угодою терміну або 2) пролонгувати кредит, сплачуючи щомісячний процент від середньоденного залишку боргу [*].

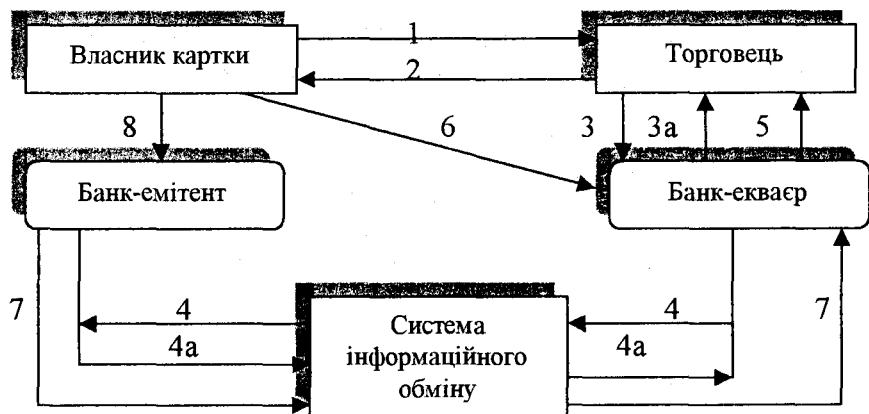


Рис. 4.11. Схема купівлі товару з використанням банківської кредитної картки

У разі купівлі товару за банківською кредитною картою (рис. 4.11) на суму, що не перевищує разового ліміту, торговець виписує торговий рахунок, копія якого передається разом з товаром і картою покупцеві (1, 2). У разі перевищення ліміту торговець зв'язується з банком-екваєром для проведення авторизації (отримання дозволу на угоду). Якщо власник картки — клієнт банку-екваєра (тобто екваєр є також емітентом картки), то авторизацію проводить сам екваєр (3, 3a). Якщо власник картки — клієнт іншого банку, то екваєр зв'язується з банком-емітентом через систему інформаційного обміну (4, 4a). Після отримання дозволу ця інформація надходить до торговця і угода завершується передачею товару (3a, 2). По закінченні визначеного періоду (робочого дня, тижня, місяця) торговець надає банку-екваєру торгові рахунки за картковими покупками. Банк зараховує суми за мінусом дисконту на рахунок торговця (5). Якщо власник картки — клієнт банку-екваєра, то екваєр проводить розрахунки

* Петрашко Л.

безпосередньо з власником картки (6). Банк надсилає виписку із зазначенням сум, що підлягають погашенню, і термінів сплати боргу. Якщо власник картки — клієнт іншого банку, схема дещо ускладнюється. Банк-екваєр отримує від емітента гроші через систему інформаційного обміну (7). При цьому банк-екваєр сплачує емітенту комісію за інтерчейндж. Потім банк-емітент отримує платіж від власника картки.

Взаєморозрахунки по пластикових картках регулюються чинним законодавством України, правилами міжнародних платіжних систем та договорами з банками-емітентами.

Розрахунки з банками-емітентами здійснюються через кореспондентські рахунки в цих банках з подальшим їх перерахуванням на СКР, відкритий у банку-емітенті. Банківське управління іноземної валюти перераховує на кореспондентський рахунок банку в банку-емітенті суми видаткових лімітів по картках, договір та заяву на випуск карток в електронному вигляді (для VISA) або кур'єром (для Eurocard/MasterCard).

Після повідомлення про виготовлення картки працівник, що виконує операції по картках, на підставі довіреності отримує в банку-емітенті пластикові картки та ПІН-коди до них і залишає там розписку про їх отримання.

Щомісячно до 5 числа відділ пластикових карток повідомлює в банк-емітент суми всіх видаткових лімітів по картках.

Банк зобов'язаний підтримувати на СКР в банках-емітентах залишок, що дорівнює сумі загального видаткового ліміту по картках. Усі видатки, що провадяться клієнтами за допомогою пластикових карток, а також пов'язані з їх випуском та обслуговуванням, списуються банком-емітентом з СКР банку відповідно до тарифів банку-емітента.

При виникненні дебетового сальдо на СКР банк повинен сплатити заборгованість перед банком-емітентом протягом 5 банківських днів. Працівники відділу пластикових карток зобов'язані стежити за строками та правильністю виконання операцій по СКР банку в банку-емітенті.

Механізм здійснення платежів векселями

Іншим засобом платежу, що широко використовується як у міжнародній, так і вітчизняній практиці, є **вексель** — цінний папір, що містить безумовне абстрактне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

При розрахунках із зовнішньоторговельних операцій використовуються простий («соло») і переказний вексель (тратта). Частіше застосовують *переказний вексель*, який є безумовною пропозицією трасанта (кредитора), адресованою трасату (боржнику), сплатити третій особі (ремітенту) в установленій термін означену суму. При виникненні такого грошового зобов'язання трасант виступає і кредитором щодо боржника (трасата), і боржником по відношенню до ремітента.

Просту форму грошового зобов'язання (прості векселі) при міжнародних розрахунках використовують значно рідше (рис. 4.12).

Простий вексель (соло) (с. 251) виставляє не кредитор, а боржник (векселедавець), який бере зобов'язання сплатити кредитору певну грошову суму в обумовленому місці у визначений термін.

Вексель складається за суворо встановленою формою, обумовленою національним законодавством.

У сфері міжнародного платіжного обороту застосовуються норми національного і міжнародного права. Так, у 1930 р. у Женеві ряд країн прийняли «Однотипний вексельний закон». На його основі держави — учасниці угоди, у т.ч. колишній СРСР, уніфікували національне вексельне законодавство. Самостійну групу, утворюють країни, чие вексельне законодавство не належить до інших систем. Тому в міжнародних розрахунках необхідно враховувати нормативні акти, що є у вексельному законодавстві різних країн, і передбачати їх контрактах, які регулюватимуть фінансові відносини за угодою.

Відповідно до «Однотипного вексельного закону», вексель складають у письмовому вигляді. Він повинен містити обов'язкові реквізити.

Для простого векселя:

1. «Вексельна помітка».
2. Просте і нічим не обумовлене зобов'язання сплатити певну суму грошей.
3. Термін платежу.
4. Місце платежу.
5. Найменування одержувача.
6. Дата та місце складання платежу.
7. Підпис векселедавця.

Зразок простого векселя за формою «Однотипного вексельного закону» (у дужках зазначено номер елементів векселя) наведено нижче:



Рис. 4.12. Розрахунок покупця з продавцем за поставлені в кредит товари за допомогою простого векселя

(2) Фр. фр. 5000

(6) Париж. 1 грудня 2001 р.

(3) 20 березня 2002р. ми заплатимо проти цього (1) простого векселя наказу (5) фірми "Юнітекс", Полтава, Україна

(2) п'ять тисяч французьких франків

(7) АТ "Жерар", Париж

(4) Місце платежу: Париж

(підписи)

Реквізитами переказного векселя (тратти) є:

1. Найменування «вексель», включене у текст документа.
2. Проста і нічим не обумовлена пропозиція сплатити певну суму грошей.
3. Найменування трасата (боржника).
4. Термін платежу.
5. Місце платежу.
6. Найменування особи (ремітента, одержувача), якому чи за чийм наказом має бути здійснений платіж.
7. Дата та місце складання векселя.
8. Підпис особи (векселедавця, трасанта, кредитора), який видає вексель.

За відсутністю хоча б одного із зазначених елементів простий і переказний векселі не мають сили.

Зразок переказного векселя (с. 251) за формою «Однотипного вексельного закону» (у дужках зазначено номер елементів векселя) наведено нижче:

(2) Фр. фр. 5000

(7) Полтава, 1 грудня 2001 р.

(4) 20 березня 2002 р. платіть проти цього (1) переказного векселя наказу

(6) фірми "Юнітекс", Полтава, Україна

(2) п'ять тисяч французьких франків.

(3) АТ "Жерар". Париж

(5) Місце платежу:

(8) "Юнітекс", Полтава

Євро банк, Париж

(підписи)

У багатьох країнах світу для зручності операцій з векселями, що використовуються у комерційному обороті, розроблені вексельні

формуляри, які відповідають вимогам вексельного законодавства. Можна виставити і вексель, не оформлений на спеціальному бланку, але за умови, що він містить усі необхідні реквізити.

Оскільки переказний вексель сам по собі не має сили законного платіжного засобу, а є лише представником справжніх грошей, у міжнародній практиці прийнято, що боржник-трасат зобов'язаний письмово підтвердити свою згоду провести платіж за векселем в зазначений термін, (здійснити акцепт тратти). Акцепт здійснюють у вигляді надпису на лицьовому боці векселя і підписують акцептантом.

Зразок акцепту.

*“Акцептований”
АТ “Жерар”, Париж*

(підпис)

Печатку під акцептом не ставлять. Акцепт тратти може бути загальним чи обмеженим.

Обмежений (частковий) акцепт — це письмове погодження боржника сплатити тільки частину суми, вказаної у тратті.

Необхідність акцепту тратти зумовлена тим, що обов'язок трасата сплатити її виникає тільки після акцепту.

Тому для належного виконання трасатом своїх зобов'язань експортер, передаючи у банк з інкасовим листом товарівдвантажувальні документи, додає до них тратту. В інкасовому дорученні експортер вказує, що товарівдвантажувальні документи, за якими імпортер може отримати товар, повинні бути передані інкасуєчим банком імпортеру проти акцепту виставленої на нього тратти.

Якщо тратта підлягає акцепту до поставки товару, експортер пересилає тратту імпортеру, імпортер акцептує її і передає акцептовану тратту банкові з дорученням видати її експортеру тільки після отримання трасатом товаророзпорядчих документів, що засвідчують поставку товару.

Акцепт тратти може здійснювати і банк. Такий банківський акцепт використовують для дострокової неогоціції тратти. Неогоціція тратти — це продаж векселя векселедержателем банкові до настання строку платежу за векселем. При цьому векселедержатель отримує не повну суму векселя, а тільки її частину, яка залишилася після вирахування відсотка за неогоціцію та банківсь-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

кого збору. Після цього банк може у вказаний термін пред'явити трасату вексель до оплати.

Надійнішою гарантією, порівняно з акцептом за траттами та простими векселями, у міжнародній торгівлі є їх авальовання (підтвердження) банками. Аваль виступає вексельним поручительством, до якого застосовується вексельне право. Це поручительство означає гарантію платежу за траттою чи простим векселем (повністю чи частково) з боку банку, якщо боржник не виконав у строк зобов'язання за векселем.

Платіж за векселем може бути забезпечений повністю або в частині вексельної суми через аваль. Це забезпечення дається третьою особою або навіть однією з осіб, що підписали вексель.

Отже, аваль — вексельна порука, в силу якої особа (аваліст), яка здійснила її, переймає на себе відповідальність за виконання зобов'язання будь-якою зобов'язаною за векселем особою акцептантом, векселедавцем, індосантом.

Аваль може бути здійснений при видачі векселя або на будь-якому іншому етапі його обігу. Банк може здійснювати авальовання векселя на підставі договору з будь-якою зобов'язаною за векселем особою.

Аваль векселя банком здійснюється лише після ґрунтовної перевірки його юридичної та економічної надійності. Аваль не втрачає свої сили внаслідок недійсності зобов'язання, за яке він був наданий (недійсності підпису юридичної особи, її фінансової неспроможності тощо).

Аваль дається на векселі або на додатковому аркуші; він може бути даний і на окремому аркуші, з зазначенням місця його видачі. Він виражається словами «**вважати за аваль**» або будь-якою іншою рівнозначною формулою; він підписується тим, хто дає аваль. Для авалю достатньо одного лише підпису, поставленого авалістом на лицьовій стороні переказного векселя, якщо тільки цей підпис не поставлений платником або векселедавцем. В авалі повинно бути вказано, за кого він виданий. У разі відсутності такої вказівки він вважається виданим за векселедавця.

Юридична особа, яка бажає заручитись поручительством звертається в банк, де проводиться його розрахунково-касове обслуговування. Для прийняття рішення про представлення авалю клієнт повинен подати:

- заяву;
- оригінали векселів, які надаються до авалю;

- реєстр векселів;
- копії засновницьких документів;
- баланс та звіт про фінансові результати за останній звітний період;
- довідку про стан розрахункового рахунку;
- документ, що підтверджує товарний характер векселів;
- карточку із зразками підписів та печатки, якщо клієнт обслуговується в іншому банку.

Документи залишаються у розпорядженні відповідального працівника банку до прийняття рішення про можливість надання авалу. В обмін на прийняті векселі банк видає розписку.

Банк не пізніше робочого дня, слідуючого за днем звернення за вексельним поручительством, повинен повідомити клієнта про своє рішення.

Аваль надається тільки по векселям, що видаються (акцептуються) в оплату за продукцію, виконані роботи, надані послуги.

Не рекомендується надавати аваль по векселям:

- недоміцільованим;
- строком платежу по пред'явленню, якщо не визначений строк його пред'явлення;
- строком більше шести місяців з моменту пред'явлення;
- юридичних осіб, векселі яких опротестовувались за останній рік

У міжнародному платіжному обороті вексель вважається оборотним фінансовим документом. Це означає, що з передачею векселя іншій особі до нього переходять усі права, вимоги та ризики за цим документом. Передачу векселя здійснюють простим врученням чи за допомогою передавального надпису (індосаменту). Такий надпис ставлять на зворотньому боці векселя, його підписує індосант.

Індосамент можна здійснити у вигляді передавального надпису з відмовою від відповідальності, що впливає з тратти. Тоді роблять надпис «Без обороту не мене», а передавальний надпис називають *безоборотним індосаментом*.

Будь-який переказний вексель, навіть виданий без прямого застереження про наказ, може бути переданий шляхом індосаменту. Якщо векседавець помістив у переказному векселі слова «не за наказом» або будь-який рівнозначний вислів, то документ може бути переданий тільки з дотриманням форми і з наслідками звичайної цесії,

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Індосамент може бути здійснений навіть на користь платника, незалежно від того, чи акцептував він вексель чи ні, або на користь векселедавця, або на користь будь-якої іншої зобов'язаної за векселем особи. Ці особи можуть у свою чергу індосувати вексель.

Індосамент має бути простим і нічим не обумовленим. Будь-яка обмежуюча його умова вважається ненаписаною. Частковий індосамент є недійсним. Індосамент на пред'явника має силу бланкового індосаменту.

Індосамент має бути написаний на векселі або на приєднаному до нього аркуші (алонж). Він повинен бути підписаний індосантом. Індосамент може не вміщувати зазначення особи, на користь якої він зроблений, або він може складатися з одного підпису індосанта (бланковий індосамент). У цьому останньому випадку індосамент для того, щоб мати силу, має бути написаний на звороті векселя або на додатковому аркуші.

У разі використання додаткового аркушу, він повинен бути приєднаний до векселя клеєвим способом. При цьому індосамент, що розміщується першим на додатковому аркуші, повинен починатись на векселі і закінчуватись на додатковому аркуші, а печатка має розміщуватись на з'єднанні векселя та додаткового аркуша.

Індосамент переносить усі права, що впливають з переказного векселя. Якщо індосамент бланковий, то векселедержатель може:

- заповнити бланк або на своє ім'я або на ім'я якої-небудь іншої особи;
- індосувати в свою чергу вексель через бланк або на ім'я якої-небудь іншої особи;
- передати вексель третій особі, не заповнюючи бланк і не здійснюючи індосаменту.

Якщо індосамент вміщує застереження «валюта до отримання», «на інкасо», «як довіреному» або будь-яке інше застереження, яке має на увазі просте доручення, векселедержатель може здійснювати всі права, що впливають з переказного векселя, але індосувати його він може лише шляхом передоручення. Зобов'язані особи можуть у такому разі заявляти проти векселедержателя лише такі заперечення, які могли б бути протиставлені індосанту. Доручення, яке вміщується в передорученому індосаменті, не припиняється у зв'язку зі смертю передоручителя або настанням його недієздатності.

Якщо індосамент вміщує застереження «валюта в забезпечення», «валюта під заставу» або інше якесь застереження, що має на увазі заставу, векселедержатель може здійснювати всі права, що впливають з переказного векселя, але поставлений ним індосамент має силу лише як передоручений індосамент. Зобов'язані особи не можуть заявляти проти векселедержателя заперечень, що ґрунтуються на їх особистих ставленнях до індосанта, якщо тільки векселедержатель, одержуючи вексель, не чинив свідомо на шкоду боржнику.

Індосамент, здійснений після строку платежу, має ті самі наслідки, що і попередній індосамент. Однак індосамент, здійснений після протесту в неплатежі або після закінчення строку, встановленого для здійснення опротестування, має наслідки лише звичайної цесії. Оскільки протилежне не буде доведено, недатований індосамент вважається здійсненим до закінчення строку, встановленого для здійснення опротестування.

Виступати векседавцями, акцептантами, індосантами і авалістами можуть тільки юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, що визнаються такими відповідно до чинного законодавства України.

Векселі можуть видаватися лише для оплати за поставлену продукцію, виконані роботи та надані послуги, за винятком векселів Мінфіну, Національного банку та комерційних банків України.

Видача та індосамент векселів за межі України не допускається. У векселі, який підлягає оплаті строком за пред'явленням або у визначений час від пред'явлення, векседавець може обумовити, що на вексельну суму будуть нараховуватись відсотки. У будь-якому іншому векселі така умова вважається ненаписаною.

Відсоткова ставка має бути вказана у векселі; при відсутності такої вказівки умова вважається ненаписаною.

Відсотки нараховуються від дня складання векселя, якщо не вказана інша дата.

Якщо сума векселя позначена і прописом, і цифрами, то у випадку розбіжності між цими позначеннями вексель має силу на суму, позначену прописом.

Якщо у векселі сума позначена кілька разів (або прописом або цифрами), то у випадку розбіжності між цими позначеннями вексель має силу лише на меншу суму.

Кожний держатель векселя має право знімати з нього копії. Копія має точно відтворювати оригінал з індосаментами і з усіма

іншими позначками, які на ньому є. Вона повинна вказувати, до якого місця вона доведена. Копія може бути індосована та авальована у тому самому порядку і з тими самими наслідками, що й оригінал. У копії повинна бути вказана особа, в руках якої знаходиться оригінал документу. Остання зобов'язана вручити зазначений документ законному держателю копії. Якщо на оригіналі після останнього індосаменту, зробленого до зняття копії, є застереження «починаючи звідси індосування дійсне лише на копії» або будь-яка інша рівнозначна формула, то індосамент, поставлений після цього на оригіналі, є недійсним.

Українські банки мають змогу здійснювати з векселями такі операції:

Кредитні:

- врахування (дисконт) векселів;
- видача позичок до запитання під забезпечення векселів;
- вексельне переврахування і пере застава.

Комісійні:

- прийняття векселів на інкасо для одержання платежів і для оплати векселів у строк;
- зобов'язання оплатити вексель за платника (доміциляція);
- аваль векселів;
- акцепт векселів.

Вексельними кредитами є банківські операції по врахуванню (дисконту) векселів і видачі позичок до запитання під забезпечення векселів. Кредит надається за заявою векселедержателя. Врахування векселів і позички під заставу векселів є активними операціями банку і їх суми входять у визначення відповідних нормативних коефіцієнтів.

При розгляді можливості надання вексельного кредиту банк зобов'язаний переконатися, що клієнт буде спроможний своєчасно повернути кредит. Для аналізу і оцінки платоспроможності використовуються дані бухгалтерського обліку і звітності осіб, зобов'язаних векселями, дані інших банків, послуги незалежних аудиторських служб, інші доступні методи і засоби, що не суперечать закону.

Векселі подаються в банк з реєстром, форма якого встановлюється головним банком. Векселі у реєстрах мають бути розташовані у порядку строків їх оплати, починаючи з найближчого. Рекомендується групувати векселі у різні реєстри: в один вносяться векселі, які мають бути оплачені у місці здійснення операцій, а в інший — іноземні векселі. Записи за включеними

у реєстр векселями зв'язуються з реквізитами наданих векселів. За прийняті з реєстром векселі пред'явникові вручається квитанція, якщо їх облік не може бути здійснений у день прийому.

Банк має проконтролювати, щоб держатель векселя при внесенні векселя до реєстру зробив іменний індосамент на користь банку. Якщо на векселі останній індосамент був бланкований, то він переводиться в іменний на ім'я банку також бланковим індосаментом, перед яким має бути залишено достатньо місця для того, щоб банк міг поставити штамп (напис) «Сплачуєте за наказом... банку». Напис на ім'я банку доречно робити ще й для того, щоб ускладнити використання векселя при його втраті або викраденні.

Крім того, на лицьовій стороні векселя ставиться штамп «прийняти до врахування», «іногородній».

Подані векселі перевіряються з позицій їх юридичної та економічної надійності. З юридичної точки зору перевіряються:

- правильність заповнення усіх обов'язкових реквізитів;
- повнота сплати вексельного мита;
- повноваження осіб, які підписали вексель, а також справжність цих підписів.

Законним володарем векселя є:

- особа, на ім'я якої вексель виписаний (ремітент);
- особа, на ім'я якої зроблено останній іменний індосамент;
- пред'явник, якщо останній індосамент є бланковим.

У векселі мають бути усі реквізити, які встановлені пунктами 1 і 75 «Положення про переказний і простий вексель», розробленого на основі Однакового вексельного закону.

Треба дуже уважно підходити до векселів, які видані в інших державах, з позицій строгої відповідності їх вексельним законодавчим актам країни, де видано вексель. Якщо вексель написаний іноземною мовою, то приймаючи його до врахування або в заставу, банк (дирекція, філіал) повинен вимагати завірений нотаріусом переклад тексту векселя.

Метою перевірки економічної надійності векселя є встановлення повної впевненості у його оплаті. Крім перевірки загальної кредитоспроможності клієнта підлягає аналізу економічне становище індосантів, які зробили написи на векселі. Для цього використовуються усі наявні можливості банку, в тому числі послуги аудиторських організацій і дані тих банків, у яких відкриті основні рахунки індосантам.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Врахування або дисконт векселів полягає в тому, що банк, придбавши вексель за іменним індосаментом, терміново його сплачує пред'явнику, а платіж отримує тільки з настанням зазначеного у векселі строку. Економічною суттю операції врахування є дострокова грошова реалізація векселя його держателем банку і переведення комерційного кредиту у банківський.

За достроковий платіж банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою користь, тобто вексель оплачується із знижкою. Різниця між сумою, яку банк заплатив, придбавши вексель, і сумою, яку він отримає за цим векселем у строк платежу, називається врахуванням або дисконтом.

Враховуючи вексель, банк (дирекція, філіал) отримує його у своє розпорядження, стає кредитором-векселедержателем з усіма правами і обов'язками останнього, згідно з *«Положенням про переказний і простий вексель»*.

Векселі, які враховуються, повинні мати не менше двох підписів, тобто векседавця і першого векселедержателя. Кількість передаточних підписів свідчить про надійність векселя (чим більше, тим краще). В обов'язковому порядку треба перевірити безперервність передаточних індосаментів, визначити законність володіння векселем.

Не приймаються до обліку векселі, подані юридичними особами, векселі яких опротестовувалися за останні 6 місяців.

Векселі, що не відповідають вимогам банку, викреслюються з реєстру і повертаються клієнту. Після цього реєстри розглядаються керівником банку (дирекції, філіалу) і, за наявності кредитних ресурсів, на реєстрі ставиться дозволяючий напис про кількість і суму векселів, які приймаються до врахування.

Реєстри і прийняті векселі направляються для подальшої обробки у відповідний відділ (сектор), в залежності від структури банку. Прийняті векселі реєструються у спеціальній книзі врахування векселів, яка щороку відкривається банком, а реєстраційний порядковий номер векселя з цієї книги проставляється банком на лицьовій стороні самого векселя і у реєстрах навпроти запису кожного векселя.

За векселями, з платежем не у місці врахування, стягується також порто (поштово-телеграфні витрати) і дамно (комісії банку за інкасування іноземних векселів).

Нарахування суми дисконту здійснюється за формулою:

$$D = \frac{B_n \cdot T \cdot C}{360 \cdot 100}$$

$$C = \frac{K \cdot T \cdot P}{360 \cdot 100},$$

де D — сума дисконту;

B_n — номінальна сума векселя;

T — термін у днях від дня обліку до дня платежу;

C — ставка врахування річних.

Сума дисконту (відсоток за врахування) векселя стягується банком як би наперед, але зараховується на прибутковий рахунок банку після отримання платежу за векселем.

Для своєчасного отримання платежу за врахованими векселями банк веде нагляд за строками настання платежів. З цією метою на кожне число складається спеціальна відомість у двох примірниках, яка заповнюється даними щодо усіх векселів, терміновими на це число, з відміткою порядкового номеру векселя згідно з книгою реєстрації векселів, найменування векселедавців, пред'явників та суми кожного векселя.

Дані відомостей звіряються з векселями, що є у сховищі (касі) банку, після чого один примірник відомості передається в операційний відділ, а другий залишається у відповідальній особі банку, яка здійснює операції врахування.

При отриманні платежу у відомості роблять відповідні позначки, а вексель повертають платникові.

За кожним особовим рахунком може бути встановлено: чиї, на які суми і з яким строком погашення банк має векселі; чи були опротестовані векселі у пред'явників чи векселедавців.

Залишки рахунків по врахуванню векселів у пред'явників повинні дорівнювати сумі залишків рахунків врахованих векселів у портфелі банку і врахованих векселів, відісланих банкам-кореспондентам.

Систематичним обліком також є ведення записів по банках, яким відіслані на інкасо враховані векселі.

Контроль за строками погашення (оплати) векселів є однією з важливих функцій банку, оскільки упущення терміну погашення і пропуск встановленого строку подання векселя до опротестування спричиняє втрату «юридичної сили» векселя.

Якщо платіж приймається достроково, то платникові повертається відповідна сума дисконту за ті дні, що залишилися до строку (звичайно, не менше ніж за 7–10 днів), але, виходячи із ставки відсотка банку, що сплачується за кошти за поточними

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

рахунками. У разі оплати векселів після строку платежу платник понад вексельну суму платить банку за прострочені дні пеню і 6 відсотків річних, а також витрати на опротестування, відсилання повідомлень, тощо. Після цього банк видає вексель платнику.

Банк виконує доручення векселедержателів і бере на себе відповідальність за пред'явлення векселів у строк платнику і одержання належних платежів. Якщо платіж надійде, вексель повернеться боржнику. У разі ненадходження платежу вексель повертається векселедержателю, але з опротестуванням неплатежу. Отже, банк відповідає за наслідки, які з'явилися через невчинення протесту.

Якщо при врахуванні векселів банк зазнає певного ризику, оплачуючи вексель (за мінусом дисконту), то, здійснюючи інкасо векселя, він приймає на себе доручення одержати належний за векселем платіж у визначений термін і передати його власнику векселя. Роль банку зводиться лише до точного виконання інструкцій клієнта векселедержателя. За здійснення інкасо банк отримує комісійну винагороду.

Банк приймає для інкасування векселі з оплатою в тих місцях, де є установи банків. Вексель передається для інкасування з написом про передоручення на ім'я банку, який ставиться на його звороті у вигляді «Сплатіть за наказом ___ банку. Валюта на інкасо» і засвідчується підписом векселедавця. Прийнявши на інкасо векселі банк зобов'язаний своєчасно переслати їх за місцем платежу і поставити до відома платника повідомлення про надходження документів на інкасо.

При неодержанні платежу за вексель банк зобов'язаний подати його для опротестування від імені довірителя (якщо останній не дав розпорядження повернути йому неоплачений вексельна також повідомити його про виконання доручення.

За виконання доручення щодо інкасування векселів банк має право на:

- відшкодування витрат за відправку та отримання векселів і одержання платежу, коли платіж за векселем необхідно одержати в іншому місці;

- винагороду (комісію) за виконання доручення.

Банк не несе відповідальності за втрату векселів на пошті, не своєчасне одержання їх у місці платежу з вини пошти, за упущення або недоліки, допущені нотаріусом (судовим виконавцем) при опротестуванні та за незалежні від банку обставини, які можуть призвести до невігідних для клієнта операцій.

Всі операції по інкасуванню векселів проводяться банком згідно укладених договорів з клієнтами. Для укладення договору векселедержатель надає в банк слідуючі документи:

- заяву;
- оригінали векселів, що виставляються для інкасування;
- дві ксерокопії кожного векселя;
- документ, що підтверджує товарний характер векселів.

Всі документи залишаються в розпорядженні відповідального працівника банку для прийняття рішення. При цьому пред'явнику надається розписка про отримання векселів.

На інкасування не рекомендується приймати векселі:

- неакцептовані переказні;
- недоміцільовані;
- строком платіжу менше десяти днів від моменту прийняття на інкасо.

Доміцілярцією називається призначення платником за векселем будь-якої третьої особи, а такі векселі — доміцільованими. Зовнішньою ознакою доміцільованих векселів є напис на лицьовому боці векселя «Доміцільований» або «Платник — (банк) і підпис доміциліата.

Банк може за дорученням векселедавця або трасата здійснювати платежі за векселем у встановлений строк. Банк у цьому разі на противагу інкасуванню векселів є не одержувачем платежу, а стає платником.

Виступаючи як доміциліат, банк не ризикує, оскільки він оплачує вексель лише в тому випадку, якщо платник вніс йому раніше вексельну суму або якщо платник має у нього на своєму розрахунковому (поточному) рахунку достатні кошти і уповноважує банк списати з його рахунку суму, необхідну для оплати векселя. У противному випадку банк відмовляє в платежі, і вексель опротестовується звичайним порядком проти векселедавця. За оплату векселя, як особливий платник, банк може стягувати комісію, а оплачені векселі відсилає клієнтові. Для осіб, які мають у даному банку розрахунковий (поточний) рахунок, оплата доміцільованих векселів може здійснюватися безплатно.

Всі операції по доміцілярції векселів виконуються на підставі укладеного з клієнтом (який може бути як векселедавцем, так і акцептантом векселя) договору де записуються умови надання даної послуги банком — доміциліатом.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Підставою для розгляду питання про виконання банком функцій доміциліата є:

- письмова заява платника по векселю;
- реєстр векселів, що пропонуються для доміциліації;
- документ, що підтверджує товарний характер векселів.

Надані документи залишаються в розпорядженні працівника банку. Обов'язковою умовою для прийняття на себе функцій доміциліата є розрахункове касове обслуговування платника в банку. Тому банк не виступає доміциліатом по векселям векседадавців (акцептантів), розрахунковий рахунок яких відкритий в іншому банку.

Борг трасанта вважається погашеним після оплати векселя готівкою, перерахуванням вказаної у ньому суми на банківський рахунок пред'явника чеком чи переказом. Після оплати пред'явник векселя повинен його повернути трасату з поміткою про оплату, яку ставлять на зворотньому боці векселя.

Сума отримана
Полтава, 20 березня 2002 р.
Ексімбанк
(підпис)

Розрахунки платіжними дорученнями

Ще одним засобом платежу, який використовують у міжнародній торгівлі, є банківський переказ. Це розрахункова банківська операція, яка полягає у пересиланні *платіжного доручення* одного банку іншому. Платіжне доручення є наказом клієнта банку, складеним на основі вказівок платника (переказодавця) — клієнта банку, адресованим своєму банкові-кореспонденту, про виплату певної суми грошей переказоодержувачу (бенефіціару). Платіжними дорученнями розраховуються з постачальниками та підрядниками у разі передоплати ними за узгодженням із кредиторами. Банки приймають платіжні доручення тільки за наявності грошей на рахунках платників. При розрахунку дорученнями скорочується час і документообіг операції (рис. 4.13).

Українські підприємства, які розраховуються з іноземними контрагентами за куплені товари за допомогою банківського переказу, складають заяву на переказ, в якій містяться інструкції для банку щодо умов виплати грошей переказоодержувачу.

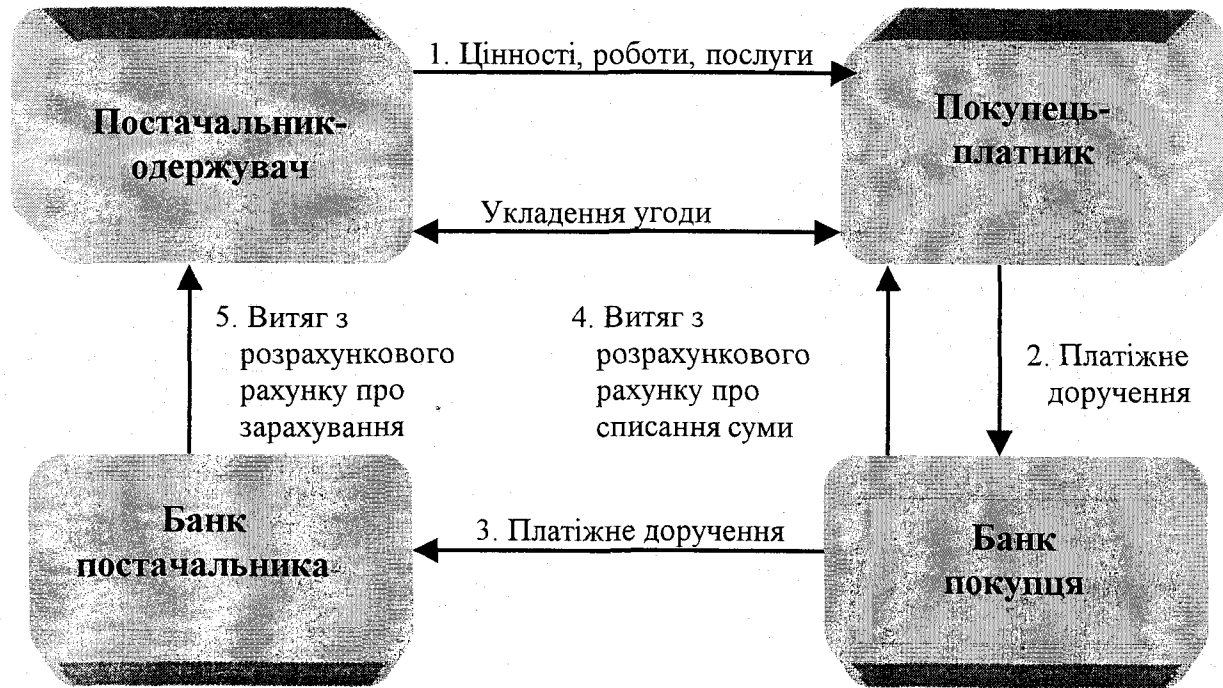


Рис. 4.13. Розрахунок платіжними дорученнями

У цьому документі переказодавець вказує:

- повне найменування платника;
- найменування банку платника;
- номер банківського рахунку, який дебетується;
- код валюти та суму платежу;
- повне найменування, адресу бенефіціара;
- найменування банку та номер рахунку бенефіціара;
- найменування, номер і дату документа (контракту і т.п.), за яким проводиться оплата;
- особу, що несе витрати за здійснення переказу (банківська комісія та поштові чи телеграфні витрати);
- мету і призначення переказу (найменування товару та послуг, за які відбувається оплата).

4.4. Способи здійснення міжнародних платежів

Перекази за кордон можуть бути здійснені різними способами: письмово, поштою, телеграфом, телетайпом, через міжбанківські системи комунікацій тощо. Для письмових переказів є рекомендовані Міжнародною торговою палатою особливі типові формуляри, складені багатьма мовами. За змістом вони нагадують перекази всередині країни, оскільки тут також повинні бути зазначені замовник, бенефіціар з його даними про рахунок, грошова сума і причина платежу. Цей звичайний зміст переказу доповнюється даними банка-кореспондента, який отримав доручення. Для того, щоб сума рахунку не могла бути змінена заднім числом з метою зловживання, вона забезпечується знаками обмеження.

Вибір валюти платежу залежить від погодження партнерів за контрактом торгової угоди. Якщо платіж проводиться у національній валюті, тоді кредитна установа, яка отримала доручення, записує суму в кредит рахунку «А-кореспондента», який ведеться у останнього. Якщо була досягнута домовленість про іноземну валюту, тоді «А-кореспондента» просять дебетувати рахунок іноземної кредитної установи, яка отримала доручення. Якщо немає зв'язку через рахунок, тоді на бланку переказу помічається, яким чином слід придбати грошову суму.

Клієнта, який дає доручення, дебетують на суму переказу плюс тарифна плата. При платежах в іноземній валюті сума перераховується по курсу продавця, якщо клієнт не має рахунку у іноземній валюті. Приватний рахунок в іноземній валюті тільки тоді

являє інтерес для клієнта, якщо йому регулярно доводиться здійснювати платежі в іноземній валюті у відповідних розмірах, а також якщо він їх отримує.

Механізм платежів поштовими переказами

Досить поширеним до останнього десятиліття видом переказів у міжнародній торгівлі був *поштовий переказ*, який являє собою письмове платіжне доручення, що надсилається одним банком іншому, підписане відповідною посадовою особою і є вказівкою іншому банку виплатити зазначену суму коштів вказаному бенефіціарові (або за розпорядженням вказаного бенефіціара). Поштовий переказ посилається банком, який видав розпорядження, у закордонний банк авіапоштою. На відміну від банківської тратти поштовий переказ висипається самим банком іншому банкові, а не клієнтом банку закордонному постачальникові.

Наприклад, український покупець просить свій банк перевести італійському продавцеві 100000 лір на його рахунок №9872-A/126790 в оплату інвойса №176-56 і дебетувати свій рахунок №0703457698012.

Український банк по отриманні інструкцій від покупця перевіряє правильність заповнення заяви на переказ, відповідність реквізитів бенефіціара (покупця), банка бенефіціара, їх адреси, дізнається, чи дозволяє залишок на рахунку покупця сплатити поштово-телеграфні витрати російського банка і комісію за виконання переказу.

Далі український банк дебетує у себе рахунок вітчизняного покупця у відповідності з його вказівками, а потім відсилає інструкції своєму банку-кореспонденту в Італії, зазначаючи всі подробиці платежу (рис. 4.14).

Ці інструкції повинні бути такі, щоб можна було перевірити їх вірогідність за допомогою підпису офіційної особи українського банка, уповноваженого завіряти документи. Італійський банк повинен мати список підписів уповноважених осіб, які можуть розпоряджатися виплатою за поштовими дорученнями. У цих інструкціях мають міститися розпорядження про дебетування рахунку українського банка, який ведеться в італійському банку. Італійський банк дебетує рахунок українського кореспондента і здійснює виплату грошей бенефіціарові.

Оскільки поштовий переказ надсилається авіапоштою, це швидкіший метод платежу, ніж банківська тратта. Однак, завжди

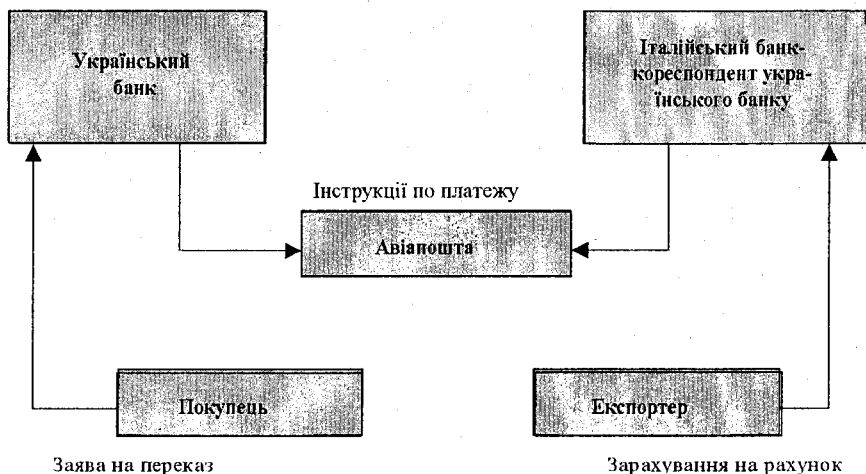


Рис. 4.14. Розрахунок поштовим переказом

існує ризик, що інструкції будуть затримані чи загублені. Крім того, за останні роки листи-розпорядження практично втратили своє значення через недостатню надійність, а також у зв'язку з досить високими затратами на обробку. На них припадає не більше 4% загального числа платіжних доручень.

В умовах розвитку систем телекомунікацій поштовий переказ поступово поступається прогресивнішим і сучаснішим способам платежів, зокрема телеграфному переказу, телексу.

Механізм платежів телеграфними переказами та телексом

Процедура перевірки *телеграфних переказів* така ж сама, що й поштових переказів, тільки інструкції висипаються телеграфом або телексом, а не авіапоштою. Тому телеграфні перекази обходяться дещо дорожче клієнтові банка-платника, але вони прискорюють платежі. Крупні платежі доцільно виконувати за допомогою телеграфного переказу або системи SWIFT, оскільки додаткові витрати на телеграфний переказ врівноважуються додатковими надходженнями від економії часу.

Ще одна перевага телеграфного переказу перед поштовим полягає у тому, що не існує небезпеки затримки чи загублення інструкції на пошті. Однак, дуже важливо перевірити вірогідність цих інструкцій. На відміну від інструкції поштового переказу вірогідність інструкції телеграфного переказу неможливо встановити за

допомогою перевірки підпису; це роблять за допомогою «контрольного ключа» або «кодового слова» — спеціального цифрового кода, по якому банк-кореспондент ідентифікує відправника даного повідомлення, а також суму платежу, найменування валюти, дату відправлення та ін., вказані у цьому повідомленні.

Після перевірки, як і у випадку з поштовим переказом, банк-платник відправляє телекс, який містить наступні основні позиції:

- кому направляється платіж;
- суму і валюту платежу;
- дату валпотування;
- найменування продавця;
- основні реквізити рахунку продавця;
- якщо здійснюється покриття, то з якого банка;
- найменування товару або інвойса.

Додатково можуть бути вказані і інші моменти.

Банк бенефіціара при отриманні телеграфного платіжного доручення від закордонного банку перевіряє деталі платежу і проводить наступні операції: дебетує рахунок закордонного банку; кредитує рахунок бенефіціара.

Постачальник (бенефіціар) при отриманні кредитового авізо (кредитовки або виписки стану рахунка), впевнений, що покупець виконав свої зобов'язання і приступає до виконання умов контракту.

При переказі коштів *телексом* бажано використовувати форматований телекс, оскільки його вартість нижча. Формат платіжного доручення по телексу подібний до формату повідомлення по СВІФТ, він має такі ж поля (див. главу 3).

Способи здійснення міжнародних платежів через міжбанківські системи комунікацій детально розглядались в гл. 3.

Ключові терміни

Інкасо, акредитив, чеки, вексель, соло, тратта, аваль, індосамент, PIN-код, картка, банк-ремітент, банк-емітент, авізо, доміліяція, песія, інкасо Д/Р, інкасо Д/а, платіжне доручення, телекс, СВІФТ.

Питання для самоконтролю

1. Що таке міжнародне інкасо?
2. Які нормативні документи регулюють інкасові розрахунки?

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

3. Назвіть типи інкасо. Чим вони відрізняються?
4. Що таке тратта?
5. Які сторони найчастіше беруть участь у інкасо?
6. Охарактеризуйте фази документарного інкасо.
7. Чим відрізняються умови інкасо Д/П та Д/А?
8. Охарактеризуйте зміст інкасового доручення.
9. Обґрунтуйте зручність використання інкасової форми розрахунків з позиції експортера та імпортера.
10. Яким чином виконується перевірка прийнятих по інкасо документів у банку-ремітенті?
11. Яким чином банк-ремітент контролює надходження платіжних коштів по інкасо?
12. Які дії передбачені банком-ремітентом при відсутності сповіщення про акцепт тратти у визначений термін?
13. Що таке акредитив?
14. Які документи використовують при угоді з акредитивом?
15. Який банк називають емітентом?
16. Назвіть типи акредитивів.
17. В чому полягає відмінність револьверного акредитива від акредитива на постачання товарів у кілька етапів?
18. Назвіть фази документарного акредитива.
19. В чому полягає угода про відкриття акредитива?
20. Як використовують акредитиви в розрахунках при імпортних операціях підприємств України?
21. Чи можна змінювати умови акредитива українським експортерам?
22. Хто несе витрати за акредитивними операціями?
23. Розкажіть про роботу з дорожніми чеками українських банкірів в сучасних умовах.
24. Які недоліки розрахунків по іноземних боргах за допомогою чеків?
25. Опишіть порядок роботи українських банків з чеками.
26. Які чеки використовуються в міжнародних переказах? Чи мають перераховані далі чеки ходіння? (Чеки, виписані покупцем на свій банк; чеки виписані банком покупця на банк продавця; чеки, виписані банком покупця на банк в країні продавця, інший, ніж банк продавця; чек, виписаний банком покупця на третій банк не в країні продавця).
27. В чому полягає перевага чека як засобу платежу?
28. Яка особливість складання ордерного чека?

29. В якій валюті виписують єврочеки?
30. Які види чеків потребують супроводження спеціальними гарантійними картками?
31. Поясніть порядок користування дорожніми чеками.
32. Чим характеризуються корпоративні пластикові картки?
33. Які основні правила користування чековою гарантійною карткою?
34. Яке призначення має PIN?
35. Що таке вексель?
36. Чим відрізняється соло-вексель від тратти?
37. Що таке аваль векселя?
38. Назвіть види індосаментів.
39. Які Вам відомі стандарти СВІФТ?
40. Дайте описання основних видів чеків.
41. Розкажіть про рух чеків по схемі розрахунків чеками.
42. Чим чеки відрізняються від акредитивів?
43. Чи є переваги у чеків перед кредитними картками? Опишіть основні з них.
44. Коли вперше дорожні чеки з'явилися в Україні?

Се м і н а р

Питання для загального обговорення:

- Використання документарного акредитиву.
- Класифікація акредитивів.
- Узгодження умов акредитиву.
- Особливості процедури відкриття та закриття акредитиву.
- Документарне інкасо:
 - процедура оформлення;
 - права та обов'язки сторін.
- Фази документарного інкасо.
- Недоліки та переваги документарного інкасо.
- Вексельна форма розрахунків: суть та правові основи.
- Акцепт векселя.
- Індосамент векселя.
- Організація розрахунків за допомогою пластикових карток. Організація розрахунків за допомогою чеків.
- Банківські перекази.
- Позитивні та негативні сторони розрахунків за допомогою банківських переказів при здійсненні міжнародних операцій.

Проблемні питання:

- Чи можна при укладанні акредитиву не встановлювати його тип? Чи захищає акредитивна форма розрахунків від ризику нерозрахунків?
- Проаналізуйте історію розвитку мастикових карток. Чим відрізняються кредитові та дебетові пластикові картки?
- Проаналізуйте перспективи розвитку системи пластикових карток в Україні.

Питання для самостійного вивчення:

- Основні характеристики рамбурсного акредитиву.
- Переваги акредитивної форми розрахунків при здійсненні ЗЕД.
- Порівняльна характеристика чистого та документарного інкасо.
- Порівняльна характеристика простого та переказного векселя.
- Авальювання векселя.
- Домініціяція векселя.
- Застосування розрахунків за допомогою банківських переказів у міжнародній банківській практиці.
- Відкритий рахунок як форма міжнародних розрахунків: переваги та недоліки.

Теми рефератів:

1. Особливості розвитку системи пластикових карток в Україні.
2. Застосування чекової форми розрахунків в Україні.
3. Особливості розрахунків за допомогою банківських переказів в Україні.
4. Аналіз досвіду використання акредитивної форми розрахунків в Україні.
5. Використання банківських гарантій при проведенні міжнародних розрахунків.
6. Застосування інкасової форми розрахунків в Україні.
7. Відмінності ремітування та трасування при використанні векселів для розрахунків з іноземними партнерами.
8. Вексельна форма розрахунків в Україні.

П р а к т и к у м

З а д а ч і

1. Комерційний МТ банк уклав договір авалю з векседавцем — гірничо-збагачувальним комбінатом (ГЗК). Угодою передбачається, що аваліст несе відповідальність за платіж за простими і переказними доміцільованими векселями строком не більш як 6 місяців від моменту пред'явлення. Аваліст гарантує в разі невиконання (часткового виконання) векседавцем зобов'язань за такими векселями:

- простий вексель на 100 тис. дол. США;
- переказний вексель на 85 тис. дол. США;
- переказний вексель на 125 тис. дол. США оплатити на вимогу векселедержателя суму неоплачених векселів, пеню в розмірі 6% починаючи від дня строку платежу на суму неоплачених векселів, а також витрати, пов'язані з невиконанням вексельних зобов'язань.

Векседавець, у свою чергу, бере на себе зобов'язання заплатити банку комісійну винагороду за надання авалю у розмірі 1,5% від вексельної суми протягом трьох календарних днів після укладення договору авалю.

Зазначені щойно векселі надійшли до банку 5 квітня. Комісійну винагороду ГЗК перерахував банку у вівторок 12 квітня.

При настанні терміну платежу векселі 100 та 85 тис.дол. США були погашені векседавцем, а за векселем на 125 тис.дол. США векселедержателем був здійснений протест щодо неплатежу.

Поясніть:

- Що таке аваль векселів?
- Як вирішить банк питання про авалювання пред'явлених векселів?
- Які записи будуть зроблені в банку при укладанні договору авалю?
- Як вирішить питання банк з векселем на 125 тис.дол. США?
- Чи є зв'язок між авалем векселів та додержанням банками встановлених їм економічних нормативів?

2. Фірма «Астра» вирішила перепродати одержаний вантаж іншим компаніям. Її керівники звернулися до вас як до експерта по ЗЕД із запитанням про можливість застосування інкасової форми розрахунків з їх звичайними контрагентами, з котрими

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

вони працюють уже півроку, використовуючи акредитивну форму розрахунків. При цьому жодних затримок та скарг не було.

Завдання:

– Поясніть вашому клієнтові, чим відрізняється документарне інкасо від чистого інкасо.

– Яку саме форму інкасо ви запропонуєте своєму клієнтові?

3. Ваша фірма здійснила експортні угоди, продавши свою продукцію:

до Англії — 35 т;

до Данії — 25 т;

до Норвегії — 40 т.

Цю угоду вирішили фінансувати за рахунок коштів на валютному рахунку в доларах та здійснити покриття валютних ризиків, використовуючи форвардні контракти. Рахунки-фактури разом з відвантажувальними документами були відправлені на основі інкасо та сплачені вчасно.

Завдання:

– Використовуючи наведену в табл. 1 і 2 інформацію за одним із 15 варіантів, обчисліть надходження на валютний рахунок вашого підприємства.

Форвардні курси валют щодо долара США

| Країна | Курс "спот" | | 1 місяць "форвард" | |
|----------------|-------------|--------|--------------------|--------|
| Англія (GBR) | 0.6909 | 0.7100 | 0.6950 | 0.6990 |
| Данія (DKK) | 8.9339 | 8.9484 | 8.9301 | 8.933 |
| Норвегія (NOK) | 7.0338 | 7.1156 | 7.079 | 7.116 |

Зверніть увагу на те, що в наведених курсах використане непряме котирування, тобто ваш банк купуватиме валюту за вищим курсом, а продаватиме за нижчим.

Таблиця 2

*Ціни за одну тону мінеральних добрив,
які були використані при цій угоді**

| Варіант | Англія (фунти стерлінгів – GBP) | Данія (крони – DKK) | Норвегія (крони – NOK) |
|---------|---------------------------------|---------------------|-------------------------|
| 1 | 850.00 | 12 900.00 | 11 300. ⁽⁰⁰⁾ |
| 2 | 1 020.00 | 13 480.00 | 13 560.00 |
| 3 | 708.33 | 12 416.67 | 9 416.67 |
| 4 | 1 105.00 | 13 770.00 | 14 690.00 |

* Плата за інкасо становила \$ 20.

| | | | |
|----|----------|-----------|-----------|
| 5 | 965.49 | 12 230.77 | 8 692.31 |
| 6 | 1 190.00 | 14 060.00 | 15 820.00 |
| 7 | 910.43 | 12 106.43 | 8 106.43 |
| 8 | 1 275.00 | 14 350.00 | 16 950.00 |
| 9 | 918.69 | 12 453.33 | 8 053.33 |
| 10 | 1 060.01 | 14 640.00 | 18 080.00 |
| 11 | 831.28 | 11 812.50 | 7 062.50 |
| 12 | 1 110.01 | 14 930.00 | 19 210.00 |
| 13 | 950.00 | 11 705.88 | 6 647.06 |
| 14 | 980.00 | 15 220.00 | 20 340.00 |
| 15 | 960.00 | 11 659.11 | 6 325.78 |

– Обчисліть кінцевий прибуток вашого підприємства у гривнях від операцій з мінеральними добривами. Для цього необхідно сконвертувати прибуток у доларах в гривні, використовуючи офіційний курс долара США Національного банку України на день проведення розрахунків.

4. Кондитерська фабрика розраховується з Гданським маслозаводом за допомогою акредитивної форми. Угодою між ними передбачено безвідзивний акредитив на суму 120 тис. грн. 10 квітня фабрика звернулася до комерційного банку «Кредит» з проханням відкрити непокритий акредитив. Кореспондентським договором між банком-емітентом та виконуючим банком за авізування та інші операції з акредитивом передбачено розмір комісійних 0,1%.

Після перевірки всіх необхідних документів кондитерської фабрики комерційний банк «Кредит» відкрив їй непокритий гарантований акредитив для здійснення розрахунків із Гданським маслозаводом.

18 квітня банк-емітент отримав від виконуючого банку реєстр документів на 120 тис.грн. та інші передбачені умовами акредитива документи. На поточному рахунку кондитерської фабрики залишок коштів на 18 квітня становив 30 тис.грн.

Завдання:

– У чому суть гарантії банку при відкритті ним непокритих гарантованих акредитивів?

– Якими документами регулюються відносини між сторонами, що задіяні в розрахунках гарантованими акредитивами?

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

– Що зробить комерційний банк «Кредит» із заявою конди-терської фабрики? Які записи за рахунками має зробити банк при відкритті акредитива і надходженні документів від виконую-чого банку про виплату коштів?

5. Згідно контракту №222 від 25.12.2002, німецька фірма Alfa Theaterstr. 15, P.O/Box 1385 D — 5100 Achern, Germany, яка має рахунок №999 212223 77 в Baden-Wuerttembergische Bank AG, Germany зобов'язується відвантажити до 7 лютого 2003 р. 30 тон ковбасних виробів за ціною 2250 EUR за тону на загальну суму 67500 EUR, автомобільним транспортом на умовах С.І.Р. — Львів. Часткові відвантаження і перевантаження заборонені.

Розрахунок за доставлену продукцію проводяться шляхом виставлення покупцем — ВАТ «Ласунчик», 252047 Львів, вул. Драгомиського 15, що мають рахунок №070055/001 в Промін-вестбанку, безвідзивного підтвердженого акредитиву терміном до 20 лютого 2003 року. Платіж виконується проти представлення продавцем в банк слідуючих документів:

1. Рахунки-фактури в 1 оригіналі і 2 копіях;
2. Страхового полісу або сертифікату на 110% від суми рахунку-фактури в 1 оригіналі і 1 копії;
3. Автодорожньої накладної — 2 оригіналів і 1 копії;
4. Сертифікату походження в 1 оригіналі і 1 копії;
5. Сертифіката якості, випсаного заводом-виробником в 1 оригіналі;
6. Пакувального листка в 1 оригіналі і 2 копіях;

Припустімо, що у Промінвестбанка немає кореспондентських відносин з Baden Wnerttembergische Bank AG. В цьому випадку акредитив буде авізовано через банк-кореспондент нашого банку — Commersbank AG. Frankfurt, який підтвердить акредитив і стане в такому випадку виконуючим банком (отже, акредитив буде виконуватись в м. Франкфурті-на-Майні).

Комісійні за акредитивом на території України сплачує поку-пець, а за межами України — продавець.

Відповідно до розглянутої ситуації складіть заяву на акреди-тив. Підготуйте необхідні до представлення в банк документи.

5. Меблева фабрика розраховується з Волинським ліспромгос-пом за допомогою акредитивної форми. Угодою між ними перед-бачений безвідзивний акредитив на суму 120 тис. грн. Фабрика 10 квітня звернулася до комерційного банку «Кредит» з проханням

відкрити непокритий акредитив. Кореспондентським договором між банком-емітентом та виконуючим банком за авізування та інші операції з акредитивом передбачений розмір комісійних 0,1%.

Після перевірки всіх необхідних документів меблевої фабрики комерційний банк «Кредит» відкрив їй непокритий гарантований акредитив для здійснення розрахунків із Волинським ліспромгоспом.

18 квітня банк-емітент отримав від виконуючого банку реєстр документів на 120 тис. грн. та інші передбачені умовами акредитиву документи. На поточному рахунку меблевої фабрики залишок коштів на 18 квітня становив 30 тис. грн.

Завдання:

1. У чому суть гарантії банку при відкритті ним непокритих, гарантованих акредитивів?

2. Якими документами регулюються відносини між сторонами, що задіяні в розрахунках гарантованими акредитивами?

3. Що зробить комерційний банк «Кредит» із заявою меблевої фабрики? Які записи за рахунками має зробити банк при відкритті акредитиву і надходженні документів від виконуючого банку про виплату коштів?

6. Комерційний банк «Дніпро» уклав договір авалія з векселедавцем — деревообробним комбінатом (ДОК). Угодою передбачається, що аваліст несе відповідальність за платіж за простими і переказними доміцільованими векселями строком не більш як 3 місяці від моменту пред'явлення. Аваліст гарантує в разі невиконання (часткового виконання) векселедавцем зобов'язань за такими векселями (табл. 1) оплатити на вимогу векселедержателя суму неоплачених векселів, пеню в розмірі 5% починаючи від дня строку платежу на суму неоплачених векселів, а також витрати, пов'язані з невиконанням вексельних зобов'язань.

Таблиця 1

Боргові зобов'язання

| Види векселів | Сума | | |
|------------------------|--------------|--------------|--------------|
| | I варіант | II варіант | III варіант |
| № 1 простий вексель | 100 тис.грн. | 10 тис.грн. | 90 тис.грн. |
| № 2 переказний вексель | 100 тис.грн. | 85 тис.грн. | 100 тис.грн. |
| № 3 переказний вексель | 110 тис.грн. | 125 тис.грн. | 120 тис.грн. |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Векселедавець, у свою чергу, бере на себе зобов'язання заплатити банку комісійну винагороду за надання авалю у розмірі 1,5% від вексельної суми протягом трьох календарних днів після укладення договору авалю.

Зазначені шойно векселі надійшли до банку 5 квітня. Комісійну винагороду ДОК перерахував банку у вівторок 12 квітня.

При настанні терміну платежу векселі №1 та №2. були погашені векселедавцем, а за векселем №3 векселедержателем був здійснений протест щодо неплатежу.

Поясніть:

1. Що таке аваль векселів?
2. Як вирішить банк питання про авалювання пред'явлених векселів?
3. Які записи будуть зроблені в банку при укладанні договору авалю?
4. Як вирішить питання банк з векселем №3?
5. Чи є зв'язок між авалем векселів та додержання банками встановлених їм економічних нормативів?

Тестові завдання:

1. *Грошовий документ встановленої форми, який представляє безумовне розпорядження, наказ чекодавця банку про виплату власнику чека вказаної суми грошей.*

- 1) платіжне доручення;
- 2) чек;
- 3) тратта;
- 4) жодної правильної відповіді.

2. *Вартість, яка визначається за рахунком, пред'явленим іноземному покупцю, за відрахуванням прямих накладних витрат в іноземній валюті, пов'язаних з реалізацією даного товару.*

- 1) собівартість;
- 2) митна вартість;
- 3) податкова вартість;
- 4) експортна вартість товару.

3. *Суб'єкт, який випускає в обіг гроші, цінні папери, документи.*

- 1) емітент;
- 2) ремітент;
- 3) юридична особа;
- 4) трасант

4. Вид акредитива, відповідно до якого заздалегідь бронюються засоби в повній сумі на окремому рахунку.

- 1) покритий;
- 2) револьверний;
- 3) відзивний;
- 4) безвідзивний;
- 5) непокритий.

5. Особа, якій адресується наказ про виплату векселя.

- 1) дилер;
- 2) трасат;
- 3) імпортер;
- 4) ремітент;
- 5) індосант.

6. Де використовується PIN-код?

- 1) на будь-яких платіжних документах;
- 2) на пластикових картках;
- 3) на іменних чеках;
- 4) на дорожніх чеках;
- 5) в клірингових палатах.

7. Термін «платіж» означає:

- 1) сума до оплати.
- 2) Синонім слова «борг»;
- 3) Необхідна сума коштів для погашення боргу;
- 4) переведення грошової вимоги, що здійснюється експортером чи імпортером;
- 5) переведення грошових коштів.

8. До дебетових платіжних інструментів відносять:

- 1) чек;
- 2) банківську тратту;
- 3) поштовий переказ;
- 4) прямий дебет;
- 5) всі відповіді правильні.

9. Процес передачі, перевірки і у деяких випадках підтвердження платіжних доручень, що здійснюється до розрахунку, має назву:

- 1) кліринг;
- 2) авізо;
- 3) акцепт;
- 4) відстрочений платіж;
- 5) хеджування.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

10. *Набір платіжних інструментів, банківських процедур і міжбанківських систем, поєднання яких забезпечує грошовий обіг разом із законодавчою базою, яка регламентує їх використання:*

- 1) SWIFT;
- 2) міжнародне інкасо;
- 3) платіжна система;
- 4) платіжний інструмент;
- 5) всі відповіді правильні

11. *Які характеристики має будь-яка платіжна операція:*

- 1) кредитовий та дебетовий характер дії;
- 2) потік інформації, що містить деталі платежу;
- 3) грошовий потік;
- 4) друга та третя відповіді;
- 5) всі відповіді правильні.

12. *Міжурядова угода про взаємний залік зустрічних вимог і зобов'язань, які виходять з вартісної рівності товарних поставок та наданих послуг — це...*

- 1) валютний кліринг;
- 2) кліринг;
- 3) міжнародна конвенція.

13. *Спеціальний напис на лицьовому боці векселя — це...*

- 1) аваль;
- 2) банківський акцепт;
- 3) фірмова гарантія.

14. *Операція банку з виконання доручення клієнта по переведенню грошей в інший (закордонний) банк для виконання його грошових зобов'язань — це...*

- 1) банківський переказ;
- 2) поштовий переказ;
- 3) погашення заборгованості за розрахунками;
- 4) сплата коштів за вимогами.

15. *Чи вірне твердження: «Під час здійснення розрахунку за документарним інкасо експортер відвантажує товар на підставі контракту і доручає своєму банку виставити інкасове доручення»*

Так Ні Не завжди

16. *Грошове зобов'язання банку, яке виставляється на підставі доручення його клієнта-імпортера на користь експортера, — це...*

- 1) акредитив;
- 2) документарний акредитив;
- 3) доручення на інкасо;

4) документарне інкасо.

17. Чи вірне твердження: «Обов'язковою умовою акредитиву є його авізування за повідомленням бенефіціара?»

Так Ні Не завжди

18. Назвіть осіб, що беруть участь у вексельній угоді:

- 1) векселедавець;
- 2) трасант;
- 3) бенефіціар;
- 4) трасат;
- 5) одержувач грошей.

19. Чи вірне твердження: «При простому векселі векселедавець і платник — це різні особи?»

Так Ні Не завжди

20. Чи вірне твердження: «Банкнота — це різновид переказного векселя?»

Так Ні

21. Підпис власника на звороті чека та вказування імені особи, якій передається право на отримання коштів, — це...

- 1) іменний індосамент;
- 2) бланковий індосамент;
- 3) цільовий індосамент.

22. Чи вірне твердження: «S.W.I.F.T. — це система передачі даних?»

Так Ні

23. Система S.W.I.F.T. працює:

- 1) цілодобово;
- 2) 365 днів на рік;
- 3) всі робочі дні.

24. Різновид переказного векселя, де платником виступає банк, — це...

- 1) чек;
- 2) кредит;
- 3) єврочек;
- 4) банківський переказ.

25. Чи вірне твердження: «Картки для банкоматів — це різновид дебетових пластикових карток?»

Так Ні

26. Проведення розрахунків тільки за фінансовими документами — це...

- 1) чисте інкасо;

- 2) документарне інкасо;
- 3) попередня оплата;
- 4) вексельна форма розрахунку;
- 5) акредитив;
- 6) просте інкасо.

27. *Найскладніша та найдорожча форма розрахунку — це...*

- 1) акредитив;
- 2) документарне інкасо;
- 3) банківський переказ;
- 4) вексель;
- 5) чек.

28. *Чи вірне твердження: «При розрахунках за відкритим рахунком існує ризик сплати коштів за непоставлений товар?»*

Так Ні

29. *Безумовний письмовий наказ про виплату на вимогу третьому учаснику, адресований однією особою іншій і підписаний особою, яка видала вексель, — це...*

- 1) переказний вексель;
- 2) простий вексель;
- 3) іменний чек;
- 4) ордерний чек.

30. *Чи вірне твердження: «Простий вексель потребує акцепту»*

Так Ні

31. *Фінансові документи — це...*

- 1) чек;
- 2) вексель;
- 3) рахунки-фактури;
- 4) страхові документи;
- 5) коносамент;
- 6) консульський рахунок.

32. *Комерційні документи — це...*

- 1) чек;
- 2) вексель;
- 3) рахунки-фактури;
- 4) страхові документи;
- 5) коносамент;
- 6) консульський рахунок.

33. *«Електронний гаманець» може бути реалізований лише у вигляді:*

- 1) смарт-картки;

- 2) картки з мікросхемою;
- 3) картки з магнітною смужкою.

34. Чи вірне твердження: «Підроблення підпису векселедавця не звільняє акцептанта від обов'язку оплатити вексель?»

Так Ні

35. Чи вірне твердження: «Якщо підпис на чеку підроблений, банк може відмовитися від його оплати?»

Так Ні

Рекомендована література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність», березень 1991 (із змінами і доповненнями).

2. Закон України «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» от 23.09.94 г. №185/94 — ВР.

3. Постанова Кабінету Міністрів України і НБУ від 21.06.1995 р. 444 «Про типові умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типових формах захисних попереджень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунки в іноземній валюті».

4. Международные правила расчетов. Сборник нормативных актов. — К., 1993.

5. Уніфіковані правила для міжбанківських рамбурсів за акредитивами та їх застосування у практиці акредитивних розрахунків. Банківська справа №4, 1997.

6. Аккредитивы. Документарное инкассо. Банковские гарантии. 77-й выпуск серии изданий Швейцерише Кредит-анштальт «Кредит Свисс», 1989. — 96 с.

7. Бровков С.М., Руденко Л.В. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід і українська практика. — К.: Агентство «Україна», 2001. — 380 с.

9. Бровкова Е.Г., Прудюс И.П. Внешнеэкономическая деятельность. — К.: Сирин, 2000. — 196 с.

10. Введение в банковское дело: Учебное пособие / Под ред. Гюнтер Асхауэр. — М.: Научн. книга, 1996. — 640 с.

11. Михайлов Д.М. Международные расчеты и гарантии. — М.: ФБУ-ПРЕСС, 1998. — 366 с.

12. Руденко Л.В. Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках: Навч. посібник. — Полтава: РВВ ПКІ, 1999. — 235 с.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

13. Rudenko L. Collection form of payments for foreign trade operations: Lecture Course. — Poltava: PCI, 1998/ — 39 с/
14. Rudenko L. letter of credit for foreign trade operations: Lecture course. — Poltava: PCI, 1999. — 72 с.
15. Кредитование / под ред. Гольцнрг М., Хасан-Бек Л. — К, 1994.
16. Эдварс Б. Руководство по кредитному менеджменту. — М., 1996.
17. Основы банковского дела / под ред. Мороза А.Н. — К., 1994.
18. Івасів Б.С. Операції комерційних банків. / Навчальний посібник. — К, 1992.
19. А.Д. Заруба. Банківський менеджмент та аудит. — К., 1996.

ГЛАВА 5. Міжнародні кредитні операції

5.1. Загальна характеристика міжнародного кредиту

Як економічна категорія, міжнародний кредит виражає відносини між кредиторами і позичальниками різних країн із приводу надання, використання і погашення залучених коштів.

На міжнародний кредит впливають багато чинників: платіжний баланс країн, розмір відсоткової ставки, вид валюти, валютний курс, цільове призначення та рівень рентабельності кредитних операцій тощо.

Крім загальних ознак (повернення, терміновість, платність, забезпеченість) міжнародному кредиту властиві і певні специфічні риси, обумовлені функціонуванням міжнародного фінансового механізму (недотримання валюти кредиту і валюти його погашення; трансфертні ризики; втрати, пов'язані зі зміною курсу валют тощо), тобто підвищений кредитний ризик.

В зовнішньоекономічних операціях міжнародний кредит виконує такі функції:

1. Сприяє процесу накопичення капіталів в рамках усього світового господарства;

2. Прискорює процес реалізації товарів, послуг, інтелектуальної власності у всесвітньому масштабі, розсуваючи тим самим рамки розширеного відтворення;

3. Забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між сторонами-учасниками;

4. Сприяє економії витрат обертання в сфері міжнародних розрахунків;

5. Здійснює регулювання економіки.

Значення функцій міжнародного кредиту нерівноцінне і змінюється у міру розвитку національного та світового господарства.

Об'єктивна потреба у міжнародному кредиті пов'язана з:

- необхідністю одночасних великих капіталовкладень для розширення виробництва;
- кругообігом засобів у світовому господарстві;
- особливостями міжнародного виробництва і реалізації;
- розходженнями в обсязі і термінах міжнародних угод.

Джерелами міжнародного кредиту служать: частина капіталу що тимчасово вивільняється в підприємства в процесі кругообігу

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

в грошовій формі; грошові нагромадження держави й особистого сектора що мобілізуються банками. Міжнародний кредит відрізняється від внутрішнього міждержавною міграцією й укрупненням цих традиційних джерел за рахунок їхнього залучення з ряду країн.

Міжнародні кредити мають різні види і форми, різноманітні варіанти механізмів кредитування.

Види кредитів

За формою міжнародні кредити можна поділити на *фінансові* і *комерційні*.

Фінансовий кредит — це грошовий кредит, наданий банками на умовах повернення, терміновості, платності і забезпеченості.

Багато держав, використовуючи створені системи кредитування експорту і страхування експортних кредитів, здійснюють фінансову підтримку своїм банкам-кредиторам і фірмам-експортерам.

У міжнародному бізнесі поширена практика надання синдикованих кредитів.

Синдиковані (консорціальні) від лат. *consortium* — участь) *кредити* — це кредити, надані двома і більше кредиторами, тобто синдикатами (консорціумами) банків одному позичальникові. Для надання синдикованого кредиту група банків-кредиторів об'єднує на визначений термін свої тимчасово вільні кошти.

Кожен банк встановлює свій порядок видачі кредитів, перелік обов'язкових документів, наданих позичальником банку. Переважно це установчі документи; ліцензія, якщо діяльність, для здійснення якої береться кредит, підлягає ліцензуванню; баланс позичальника; документи, що підтверджують забезпечення повернення кредиту (договір поручництва, гарантія, договір про заставу, договір страхування); економічне обґрунтування одержання прибутку, достатнього для своєчасного погашення кредиту; документи, що підтверджують повноваження особи, яка підписала кредитний договір та інші документи.

Комерційний кредит — це кредит як різновид розрахунків, тобто розрахунків із розстрочкою платежів.

Основними видами комерційного кредиту є:

- фірмовий кредит;
- вексельний кредит;
- обліковий кредит,
- кредит за відкритим рахунком;

- овердрафт;
- акцептний кредит;
- факторинг;
- форфейтування;
- лізинг.

Фірмовий кредит — це традиційна форма кредитування експорту, при якій експортер надає кредит іноземному покупцеві (імпортеру) у формі відстрочки платежу. Різновидом фірмового кредиту є аванс покупця (імпортера), який виплачується експортеру після підписання контракту.

Вексельний кредит — це кредит, що оформлюється шляхом виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів. Строк вексельного кредиту залежить від виду товару. Постачання машин і устаткування зазвичай кредитуються на строк до 3–7 років. При експорті сировини і матеріалів даються короткострокові вексельні, кредити.

Обліковий кредит — це купівля векселя банком до настання терміна оплати по ньому. Купівля такого векселя супроводжується індосаментом власника векселя (векселетримача), у результаті чого вексель, а разом із ним і право вимоги платежу за ним цілком переходять від векселедавця в розпорядження банку. Вексель, пред'явлений до обліку в банк, негайно ним оплачується, тобто векселетримач одержує кредит від банку.

Таким чином, обліковий кредит — це кредит, наданий банком векселетримачу шляхом купівлі векселя до настання терміна платежу по ньому. Облік векселя проводиться банком за плату. Плата, стягнута банком за авансування грошей при дисконті векселя, називається обліковою ставкою.

Банки, здійснюючи операції з векселями, можуть одночасно застосовувати декілька облікових ставок. Ці дисконтні ставки називаються приватними обліковими ставками. Облікова ставка, яку застосовує центральний банк в операціях із кредитними умовами називається офіційною обліковою ставкою. Рівень її звичайно нижче рівня приватних облікових ставок.

На додаток до процентних і акцептних платежів банки можуть стягувати премію за ризик із номінальної вартості переказного векселя, поданого для обліку. Така премія називається *лодинг* (*loading*). Ставка лодинга варіюється в залежності від репутації, престижу і кредитоспроможності платника за векселем та

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

індосантів, а в ряді випадків — також і від операції, що послужила підставою для оформлення векселя.

Кредит за відкритим рахунком надається в розрахунках між постійними контрагентами особливо при періодичних поставаннях партій однорідних товарів. Це те ж, що і розрахунки за відкритим рахунком.

Експортер відносить вартість відвантаженої продукції в дебет рахунку, відкритого ним іноземному покупцеві, що погашає свою заборгованість в обумовлені контрактом терміни (один раз на місяць, квартал і т.д.).

Овердрафт (англ. *overdraft*) являє, собою негативний баланс на поточному рахунку клієнта банку. Овердрафт — це форма короткострокового кредиту, надання якого здійснюється шляхом списання банком коштів з рахунку клієнта понад його залишок. У результаті такої операції утворюється негативний баланс, тобто *дебетове сальдо* — заборгованість клієнта перед банком. Банк і клієнт укладають між собою угоду, у якій встановлюються максимальна сума овердрафта, умови надання та порядок погашення кредиту, розмір відсотка тощо.

У погашенні заборгованості при овердрафті направляються всі суми, що зараховуються на поточний рахунок клієнта. В наслідок чого обсяг кредиту змінюється в міру надходження коштів, що відрізняє овердрафт від звичайного кредиту. Відсотки стягуються по узгоджених або чинних ставках. Для окремих зарубіжних банків, які мають у них рахунок тривалий час, овердрафт може надаватися безкоштовно.

Форма кредиту «овердрафт» вперше виникла в Англії і в даний час практикується в більшості розвинених країн.

Акцептний кредит — це кредит, наданий банком у формі акцепту переказного векселя (тратти), що виставляється на банк експортерами й імпортерами. При цій формі кредиту експортер одержує можливість виставляти на банк векселі на визначену суму в рамках кредитного ліміту. Банк акцептує ці векселі, гарантуючи тим самим їхню оплату боржником у встановлений термін. При реалізації товару в кредит експортери зацікавлені в акцепті векселя авторитетним банком. Такий вексель у будь-який час може бути облікований або проданий. При акцентному кредиті формально кредит надає експортер, але на відміну від вексельного кредиту акцептантом векселя виступає банк. Видаючи акцепт, банк не надає кредиту і не вкладає в операцію свої кошти, але зо-

бов'язується оплатити тратту при настанні терміна платежу. У тих випадках, коли експортер вимагає платежу готівкою, проводяться операції рефінансування, тобто банк імпортера акцептує тратту, виставлену на нього імпортером, обліковує її і сплачує експортереві готівку. Вартість акцептного кредиту складається з двох елементів: комісії за акцепт і дисконтної ставки, яка зазвичай нижче ставки по обліку векселя.

Термін *акцептний кредит* застосовується зазвичай в тих випадках, коли банки акцептують тратти експортерів тільки своєї країни. Різновидом акцептного кредиту є акцептно-рамбурсний кредит.

Рамбурс (франц. *rembourser*) у міжнародній торгівлі означає оплату купленого товару за посередництвом банку у формі акцепту банком імпортера тратт, виставлених експортером.

Термін **«акцептно-рамбурсний кредит»** застосовується в тих випадках, коли банки акцептують тратти, що виставляються на них іноземними комерційними фірмами. У цьому випадку в операцію по акцепту тратти включаються банки інших країн, які відіграють допоміжну роль і приймають на себе відповідальність перед банками-акцептантами за своєчасний переказ (рамбурсування) на їхні рахунки валютних коштів необхідних для оплати акцептованих тратт.

Факторинг (англ. *factor* — посередник) являє собою торгово-комісійні і посередницькі послуги банку чи спеціалізованої фактор-фірми. Він є специфічним різновидом короткострокового кредитування експорту і посередницької комерційної діяльності.

Форфейтування (франц. *a forfait* — цілком, загальна сума) являє собою форму кредитування експорту банком або фінансовою компанією шляхом купівлі ними без обороту на продавця векселів і інших боргових вимог по зовнішньоторговельних операціях. Форфейтування, як правило, застосовується при поставках машин, устаткування на значні суми з тривалою розстрочкою платежу (до 5–7 років).

Особливу роль в сучасних міжнародних економічно-фінансових відносинах відіграє **лізинг**. Це особлива форма руху позикового капіталу, який надається насамперед у формі кредиту з наступним правом купівлі товару. Серед інших форм лізингу найбільш поширеним є *фінансовий лізинг* як різновид довгострокового кредитування, що за своїми результатами рівнозначний продажу товару в розстрочку. При цьому обладнання здається на термін, який близький або дорівнює строку амортизації.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Залежно від терміну розстрочки розрізняють короткострокові (до одного року), середньострокові (до 5-ти років) і довгострокові (на 5–8 років) кредити (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Класифікація міжнародних кредитів

Однак ця узагальнена класифікація коригується кредитним законодавством кожної країни і залежить, в першу чергу, від загального рівня кредитоспроможності підприємств і платіжної дисципліни. Наприклад, французьке кредитне право використовує наступну класифікацію кредитів з залежності від строків їх використання: короткострокові — до 2 років, середньострокові — від 2 до 7 років і довгострокові — більш 7 років.

Тривалість кредиту визначається, з одного боку, залежно від стадії руху товару, що покривається кредитом. Так кредити, пов'язані з процесом обороту, як правило, короткострокові, а кредити, призначені для використання імпортного товару у процесі виробництва, надаються на більш тривалий строк. З іншого боку, на тривалість кредиту прямо впливає характер товару, який постачається. Традиційно склалась практика, коли короткострокові кредити надаються при поставках товарів народного споживання, продуктів харчування з відносно тривалим строком використання, побутової техніки, приборів, серійного обладнання. При поставках складнішого і дорожчого обладнання строк кредиту частіше обмежується 5 роками. Довгострокові кредити надаються при поставках комплектного, складного і дуже коштовного обладнання (суда, авіа-техніка) і зазвичай гарантуються урядовими органами або банками країни-продавця.

Конкретний строк кредиту залежить також від величини угоди, фінансового стану покупця і постачальника, ціни кредиту, наявності усталених зв'язків між постачальниками і покупцями, гостроти конкуренції між постачальниками, якості товару, який пропонується різними постачальниками тощо.

Дослідження використання різних платіжних умов у міжнародній торговій практиці дозволяє виявити слідуючі тенденції. Починаючи з 60-х років при заключенні торгових угод у цілому світі існує стійка тенденція використання оплата в розстрочку. Це обумовлено рядом факторів. З одного боку, у більшості товарів до того часу уже сформувався стійкий «ринок покупця» і постачальники змушені все більше прислухатися до думки покупців відносно умов платежу. Таким чином, розстрочка платежу стала використовуватись постачальниками для підвищення своєї конкурентоспроможності і залучення покупців. З іншого боку, у більшості випадків товари закупаються посередницькими фірмами-імпортерами, які не володіють достатніми засобами для авансового або негайного платежу. У зв'язку з чим імпортер може або взяти кредит у банку, або наполягати на комерційному кредиті, що дозволить йому погасити заборгованість перед постачальниками після реалізації товару своїм власним покупцям. У результаті зараз біля 40% світової торгівлі базується на умовах комерційного кредиту, а по ряду товарів угоди здійснюються виключно на умовах розстрочки платежу.

Типи нарахування і виплати відсотків за кредитом

Розмір відсотка залежить від розміру кредиту, його тривалості, типу валюти, ризику неплатежу і виду забезпечення (банківська гарантія, акредитив і т.і.). Зокрема, чим триваліше термін кредиту, тим, звичайно, вища ставка річного відсотка і тому, наприклад, ціна кредиту з розмірі 6–8% річних може виявитися занадто високою для 3-місячного кредиту і нормальною для 1–1,5-річного кредиту. Крім того, якщо валюта кредиту сильна і стійка, кредитні відсотки будуть нижчими, ніж у випадку використання слабких валют, чий курс може бути схильний до значних коливань.

При визначенні показників процентних ставок в міжнародній торговій практиці враховуються також такі фактори, як економічні і політичні умови країни-імпортера, які визначають характер ринка збуту. Зокрема, нестабільні політичні і економічні умови, ризикований характер ринка ведуть до збільшення плати за кредит.

У світовій практиці використовують наступну формулу розрахунку величини відсотків, зарахованих за кредит:

$$B = \frac{B \cdot C_p \cdot D}{360 \cdot 100\%} \quad [5.1.]$$

де B — вартісна величина нарахованих відсотків;

B — величина основного боргу;

C_p — річна відсоткова ставка по кредиту;

D — кількість днів користування кредитом;

360 — кількість днів у році, прийнята за базу (може використовуватись 365 днів).

Наприклад, підприємством «К» був наданий фірмовий кредит фірмі «Z» на суму 180 000 дол. США на строк 45 днів за ставкою 6% річних. При цьому величина нарахованих відсотків буде розрахована наступним чином:

$$B = \frac{180000 \cdot 6 \cdot 45}{360 \cdot 100} = 1350 \quad \text{дол. США}$$

У торгових контрактах може бути передбачена поступова оплата продукції. Наприклад, при поставці товару на 180 000 дол. США на умовах розстрочки платежу, при процентній ставці 5% річних в контрактів зафіксовано, що 90000,00 дол. США — через 90 днів з дати відвантаження. В подібних випадках у світовій

практиці використовують такі способи калькуляції нарахованих процентів: лінійний (іноді називають прогресивний) і штафельний (або регресивний) та пропорційний.

При лінійному методі величина розраховується для кожної частини кредиту окремо з дати надання кредиту. У наведеному прикладі за допомогою цього метода загальна величина відсотків буде нараховуватися в три етапи:

$$1) B_1 = \frac{90000 \cdot 5 \cdot 45}{360 \cdot 100} = 562,5 \text{ дол. США};$$

$$2) B_2 = \frac{90000 \cdot 5 \cdot 90}{360 \cdot 100} = 1125 \text{ дол. США};$$

$$3) B = B_1 + B_2 = 562,5 + 1125 = 1687,5 \text{ дол. США};$$

При штафельному способі нарахування відсотків відбувається на залишок основного боргу за час з дати його використання до дати погашення. В нашому прикладі загальна сума нарахованих відсотків згідно штафельному методу калькулюється за формулою:

$$B = \frac{(180000 \cdot 45 + 90000 \cdot 45) \cdot 5}{360 \cdot 100} = 1687,5 \text{ дол. США};$$

Пропорційний (змішаний) спосіб нарахування відсотків полягає у підрахуванні загальної суми відсотків з кредиту і її поділ на число платежів (траншів). При такому способі відсотки виплачуються рівними внесками. В нашому прикладі загальна сума відсотків з кредиту становить 1687,5 дол. США;

Поділивши цю суму на кількість траншів, визначаємо величину одноразової виплати відсотків:

$$B_{(1,2)} = 1687,5 \div 2 = 843,75$$

Відсотки за кредитом зазвичай починають нараховувати з моменту закінчення поставки, а їхню виплату здійснюють послідовними внесками одночасно з оплатою кожної частини платежу за контрактом. Поширеною є практика виставлення векселів на підлягаючу сплаті частину основного боргу і нарахованих відсотків. У контракті, а також у рахунку-фактурі зазвичай суворо фіксується графік оплати основного боргу і нарахованих відсотків.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Покупець зазвичай виграє при нарахуванні відсотків прогресивним способом і виплаті їх більш рідкими внесками, наприклад, піврічними, а не кварталними. Продавець же, навпаки, об'єктивно зацікавлений у використанні регресивного способу і виплаті частішими внесками.

5.2. Міжнародний фірмовий кредит

У світовій торговельній практиці широко використовується комерційний (фірмовий) кредит, який реалізується шляхом надання постачальником покупцеві відстрочки платежу за поставлений товар.

Відстрочка платежу припускає взаємозв'язок торгової і кредитних угод. Закінчення торгової операції тут співпадає з початком кредитної угоди, яка в свою чергу буде завершена при погашенні підприємством-позичальником заборгованості за позицією. Особливість відстрочки платежу полягає у тому, що угода позики не є головною метою. Вона є лише супутньою угодою купівлі-продажу, сприяючи реалізації товарів.

Як вже зазначалося, під *фірмовим кредитом* розуміється не тільки розстрочка платежу, але і авансовий платіж (рис. 5.2).

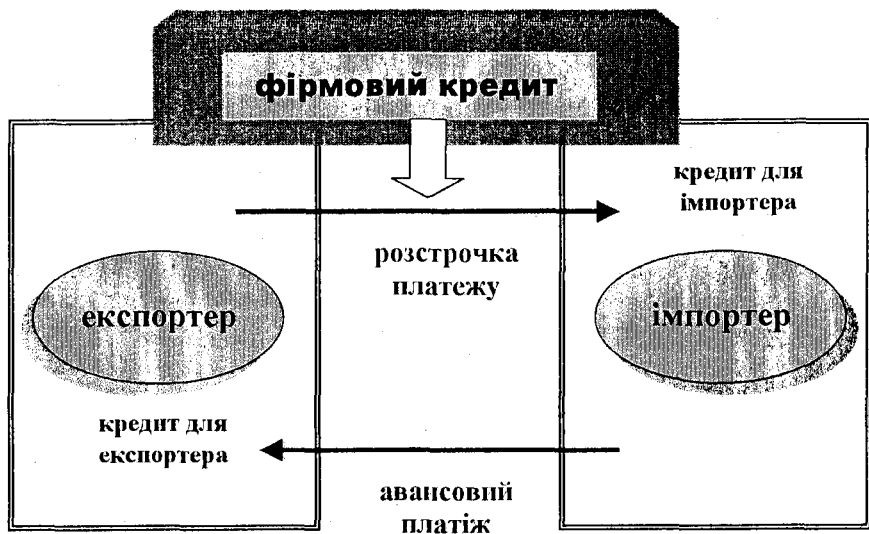


Рис. 5.2. Сутність фірмового кредиту

Хоча, це знаходиться у відповідній суперечності з загально-прийнятою світовою практикою, при якій авансовий платіж, являючись специфічною формою розрахунків, виступає лише як платіжний механізм, як двобічна угода партнерів і не має вираженої кредитної направленості. Тому обґрунтовано використовувати термін «комерційний кредит» лише при дослідженні розстрочки платежу.

При наданні *фірмового кредиту у контракті* встановлюються: його вид, строк і ціна; валюта отримання і валюта погашення кредиту; спосіб погашення основного боргу; умови нарахування і виплати відсотків; гарантії та ін. Крім того, в контракті обговорюється графік поставки товару і графік погашення основного боргу і відсотків.

Доцільність купівель на умовах фірмового кредитування визначається реальною економічною ефективністю стримуваної продукції в порівнянні з ціною кредиту. Ціна кредиту не обмежується лише величиною нарахованих процентів, а комплексно відображає всі витрати імпортера, які завалилися у зв'язку з отриманням розстрочки платежу. Вона складається із основних і додаткових витрат. До основних відносяться ті витрати, які надходять як дохід кредитувачу; до додаткових — усі ті, які, будучи витратами для позичальника, не складають доходу для кредитора, а йдуть у руки третіх осіб, залучених до розрахункової операції — банків і т.п. До додаткових витрат, наприклад, відкосяться комісія, яку сплачує імпортер банку, що гарантує експортеру своєчасне погашення боргу. Ці витрати по кредиту входять у розряд одноразових і прихованих. На наш погляд, при оцінці доцільності купівель на умовах фірмового кредиту для імпортера важливо визначити як абсолютну суму витрат на цей кредит, включаючи усі можливі витрати, так і відсоткове значення цієї суми до ціни товару. Покупцю також важливо співставити загальну суму витрат на фірмовий кредит з витратами, які виникають у випадку купівлі цього ж товару на умовах негайної оплати.

Загальна сума витрат по кредиту може бути також представлена в процентах річних. Для цього треба перш за все відобразити величину всіх додаткових витрат по кредиту у вигляді річної процентної ставки. Наприклад, за кредит в 180000 дол. США передбачена процентна ставка 5% річних. Крім того додаткові витрати (виплата за гарантію, комісія по інкасо і т.п.) складають в загальній кількості 650 дол. США. Кредит підлягає поверненню

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

через 45 днів. Для визначення процентного вираження додаткових витрат по кредиту використовуємо формулу:

$$C_p = \frac{650 \cdot 360 \cdot 100}{180000 \cdot 45} = 2,9\% \text{ річних}$$

Сума основних і додаткових витрат по кредиту, виражених в процентах річних, відображає загальні витрати по кредиту в процентах річних. В цьому прикладі загальні витрати по кредиту становлять 7,9% річних.

В умовах посилення конкуренції на ринку товаровиробників постачальники, надаючи розстрочку платежу, часто погоджуються на невелику плату за кредит або не беруть ніякої. Однак у таких випадках покупець повинен знати, що далеко не завжди незначна відсоткова ставка відповідає кого фактичним витратам за кредит. В більшості випадків друга частина плати за кредит береться постачальником у вигляді «прихованого відсотка», шляхом відповідного підвищення ціни товару. При цьому ступінь підвищення ціни, особливо при поставках дорогого обладнання індивідуального виготовлення визначити досить важко. Виключення плати за кредит повністю чи частково в ціну товару обумовлюється, в першу чергу, прагненням постачальника зробити умови свого кредиту більш привабливими для покупця порівняно зі своїми конкурентами.

Доцільно приймати до уваги можливі коливання курсів валюти ціни і валюти платежу, що в кінцевому результаті відобразиться на прибутку чи втратах у момент здійснення кінцевого платежу. Тому, обираючи метод нарахування відсотків по кредиту, кожному партнерові необхідно оцінити тенденції валютних ринків і спробувати спрогнозувати, який саме метод принесе йому вигоду.

Оскільки при фірмовому кредитуванні експортер передає покупцеві товаророзпорядчі документи; до того як останній оплачує товар, він втрачає контроль над відвантаженим товаром і зобов'язаний у зв'язку з цим визначити форми і засоби гарантії оплати товару у належному обсязі, і у погоджені строки. Без цієї неодмінної умови будь-яка кредитна угода не тільки не буде економічно ефективною, але й може бути; зовсім збитковою.

5.3. Банківське кредитування міжнародної діяльності

Механізм банківського кредитування

Кредитування складається з ряду етапів [*] кожний з яких окремо забезпечує вирішення певних завдань, а у сукупності досягаються головні цілі кредитних операцій — їх надійність і прибутковість для банку (рис. 5.3).

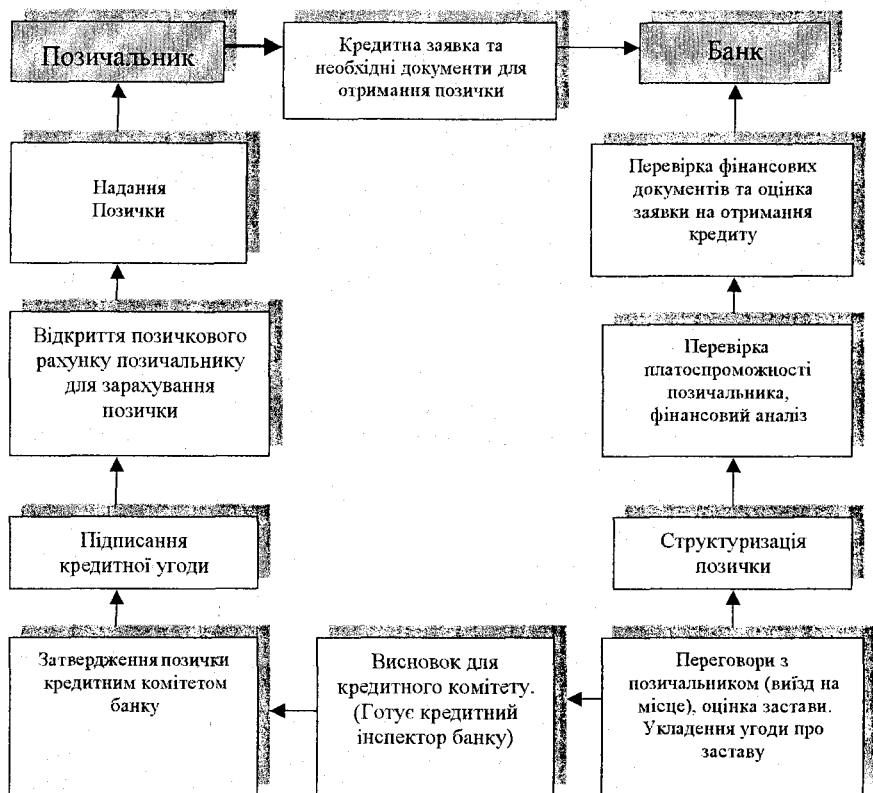


Рис. 5.3. Механізм банківського кредитування [*]

Перший етап. Розгляд заявки на отримання кредиту.

Для отримання кредиту позичальник звертається до банку з обґрунтованим клопотанням (заявкою), в якому вказуються: ці-

* Петрашко... С. 91–97

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

льове призначення кредиту, його сума, термін користування кредитом, конкретні дати його погашення, коротка характеристика кредитованої операції та економічний ефект від її здійснення. За проханням банку, крім клопотання (заявки), позичальник подає до розгляду інші матеріали, що формують кредитну справу позичальника.

Кредитна справа позичальника — це свого роду архів, де концентрується вся необхідна документація: бухгалтерська та фінансова звітність, листування, аналітичні огляди й оцінки кредитоспроможності, документи про заставлене майно та ін.

Якщо клієнт уперше звернувся за кредитом, він подає копію установчого договору, статуту, положення чи інших документів, що підтверджують його правомочність в отриманні кредиту. Подається також техніко-економічне обґрунтування кредиту з розрахунком надходжень від реалізації; копії контрактів, угод та інших документів, що стосуються кредитної операції; зобов'язання стосовно забезпечення своєчасного повернення кредиту (договір застави, гарантійний лист, страхове свідоцтво та інше); бухгалтерська звітність, декларація про доходи, виписки з рахунків, що відкриті в інших банках. Банк може вимагати іншу фінансову звітність та матеріали для визначення фінансового стану й оцінки кредитоспроможності позичальника.

Другий етап. *Кредитний аналіз.*

Згадані документи надходять до відповідного працівника банку, який після їх розгляду проводить попередню бесіду з потенційним позичальником та здійснює заглиблений аналіз кредитоспроможності клієнта та оцінює ймовірний ризик за позичкою. (Детально див. розділ 5.6).

Третій етап. *Підготовка до укладання кредитної угоди.*

Даний етап можливий тільки за умови позитивного для позичальника закінчення попередніх стадій, тобто вивчення кредитоспроможності та оцінки ризику. Цей етап у практиці роботи західних банків називається структуризацією позички, в процесі якої банк визначає такі параметри позички:

- вид кредиту;
- суму кредиту;
- термін дії кредиту;
- спосіб видачі та погашення кредиту;
- забезпечення кредиту;
- вартість кредиту тощо.

Порядок проведення етапу структуризації позички

1. Розробляючи умови позички, банк повинен перш за все визначити вид кредиту. Банківський кредит можна використати для формування як оборотного, так і основного капіталу. Грошові кошти, необхідні для повернення позички, що була видана на ці цілі, акумулюються по-різному. Запозичені кошти, які були використані для формування оборотного капіталу, вивільняються після закінчення процесу його кругообігу, тобто, як правило, після реалізації продукції у позичальника з'являється можливість повернути кредит. Цей кругообіг не перевищує одного року. Тому позички, вкладені в оборотний капітал, належать до короткострокових. Якщо позичка використовується для придбання обладнання, транспортних засобів та інших видів основних фондів, то кошти для її погашення будуть отримані в процесі тривалого періоду експлуатації, тобто понад один рік, тому тут потрібен довгостроковий кредит. Банк повинен запропонувати клієнтові той вид кредиту, що найбільше відповідає характеру операції, що кредитується.

2. Успіх кредитної операції значною мірою залежить від правильно встановленого терміну кредитування. Якщо кредитною угодою будуть передбачені дуже напружені строки, то позичальник може втратити капітал, що безпосередньо призведе до спаду виробництва. Якщо ж будуть встановлені дуже ліберальні строки та умови погашення позички, то позичальник деякий час користуватиметься неконтрольованими банком коштами. Термін кредиту — важливий засіб конкурентної боротьби на світових ринках. Розрізняють повні та середні строки.

3. Неабияке значення у структуризації позички має правильне визначення її розміру. Заниження суми позички може призвести до порушення строків повернення, оскільки кредитна операція не буде здійснена в строк, а завищення — до нецільового використання частини позички. Сума позички звичайно повинна бути в межах вартості витрат, що кредитуються.

4. Повернення кредиту може здійснюватись різними способами: одночасним внеском по закінченні строку позички; рівномірними внесками протягом усього періоду дії кредитної угоди; шляхом спрямування виручки від реалізації продукції на повернення позички. У разі повернення кредиту рівномірними внесками розробляється графік повернення згідно зі строками оборотності того виду капіталу, на формування якого була надана позичка.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

5. Більшість банківських позичок надається під відповідний вид забезпечення. Визначаючи цей елемент структури позички, працівник банку повинен керуватися традиціями, що склались у банківській практиці.

6. Велика увага при структуризації позички приділяється вартості кредиту, що складається з процентної ставки, комісії за видачу та оформлення кредиту та інших елементів. При визначенні величини процентної ставки необхідно враховувати фактори, що властиві конкретній кредитній операції, її місце та часу. Тут банку необхідно звернути увагу на всю гаму своїх взаємовідносин з клієнтом. Якщо ці відносини різносторонні, мають широкі масштаби (наприклад, клієнт зберігає значний стабільний залишок на своєму рахунку, користується різноманітними банківськими послугами), в результаті чого банк отримує додатковий дохід, то він повинен прагнути зберегти та закріпити відносини з клієнтом. Таким клієнтам можна встановити пільговий процент по позичці.

Четвертий етап. *Переговори про складання кредитної угоди з клієнтом.*

У процесі четвертого етапу клієнта знайомлять з умовами майбутньої кредитної операції (процентна ставка, комісія, забезпечення тощо). Ці пропозиції можуть суттєво відрізнятись від умов, що містяться в кредитній заявці клієнта. Зближення позицій банку і клієнта та досягнення компромісу є кінцевою метою переговорів.

Після того, як узгоджені всі умови кредитної операції, кредитний інспектор готує висновок. Цей документ подається кредитному комітету для затвердження. Одночасно підписується кредитна угода.

П'ятий етап. *Відкриття позичкового рахунка і надання кредиту.*

З метою контролю за своєчасним погашенням кредиту та забезпеченням нарахування процентів видача позичок проводиться з окремих позичкових рахунків. Кредит може надаватись одночасно або частинами в строки, обумовлені кредитною угодою. Надана позичка може зараховуватись на розрахунковий рахунок, окремий депозитний рахунок позичальника, депонуватись на рахунках «Чекові книжки», «Акредитиви», переводитись як платіж на рахунки господарських партнерів позичальника, використовуватись в іншому порядку, визначеному кредитною угодою.

Надання позички оформлюється розпорядженням кредитного відділу банку своїй бухгалтерії про відкриття позичкового рахунка. У разі необхідності в запозичених коштах клієнт надає

банку *платіжні* доручення, що сплачуються з позичкового рахунка. Платежі проводяться в розмірі суми, що обумовлена кредитною угодою. При разовій видачі позичка може оформлятися заявою клієнта, що містить, крім прохання клієнта, розпорядження кредитного відділу банку своїй бухгалтерії на видачу позички та меморіальний ордер.

Якщо в процесі кредитування змінились умови здійснення кредитованого проекту і це призвело до додаткової потреби в коштах, банк може задовольнити цю потребу на умовах укладання додаткової кредитної угоди.

Шостий етап. Погашення позички.

Порядок та конкретні строки погашення кредиту передбачаються кредитною угодою. Якщо позичка надається не одночасно, а в міру здійснення видатків, то суми і строки її повернення можуть оформлятися строковим зобов'язанням. При настанні строку повернення позички, що оформлена строковим зобов'язанням, позичальник повинен надати банку доручення на списання відповідної суми зі свого рахунка для сплати боргу.

Як уже зазначалось, повернення позички може здійснюватись одночасно чи траншами (частинами). У першому випадку весь борг по позичці повинен бути повернутим у день настання строку погашення кредиту. У другому — встановлюється періодичність повернення позички. Можливе дострокове повернення позички за узгодження сторін (банку і позичальника).

Банк може надавати клієнту відстрочку погашення позички. Це допускається в окремих випадках при виникненні у позичальника тимчасових фінансових труднощів. Така відстрочка надається на обумовлений банком період під підвищений процент і повинна бути зазначена у кредитній угоді. Якщо в день повернення позички у позичальника немає коштів для сплати боргу, банк своїм розпорядженням стягує кредит шляхом реалізації свого права на заставу чи переведення строкової заборгованості на рахунок прострочених позичок. Процентна ставка за простроченими кредитами, як правило, збільшується вдвічі.

Процес кредитування включає контроль з боку банку за виконанням умов кредитної угоди. Особлива увага приділяється своєчасності сплати позичальником процентів за користування позичкою. Оскільки по кожній позичці існує ризик неповернення боргу внаслідок непередбачених обставин, банк прагне надавати кредити найнадійнішим клієнтам. Однак він не повинен упуска-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ти можливості розвивати свої позичкові операції і за рахунок надання позичок, що пов'язані з підвищеним ризиком, оскільки вони приносять вищий дохід.

5.4. Організація кредитних операцій по міжнародних кредитних лініях

Загальні умови кредитування

В умовах глобального економічного і фінансового спаду, обмежених внутрішніх фінансових можливостей, що характеризують перехідну українську економіку, однією з дієвих форм державної підтримки національного товаровиробника є залучення середньо- та довгострокових фінансових ресурсів в межах міжнародних договорів для забезпечення придбання українськими підприємствами необхідних ресурсів економічного розвитку на зовнішньому ринку.

Одним із небагатьох реальних джерел підтримки вітчизняного виробничого сектора є іноземні міждержавні та банківські кредити.

Стратегія залучення і використання іноземних кредитів базується на пріоритетних напрямках розвитку економіки України, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1995, №234 (енерго- та ресурсозберігаючі технології, агропромисловий комплекс, медична та мікробіологічна промисловість, авіабудування, ракетобудування, автомобілебудування, легка промисловість, інфраструктура, окремі, надзвичайно важливі об'єкти), програмах діяльності, Кабінету Міністрів України з відповідними корективами, що окреслюються Законами про державний бюджет України на кожний рік.

Останнім часом при залученні іноземних експортних кредитів державні органи докладають зусиль щоб примусити ці ресурси працювати на території України та підтримувати українські підприємства. Міжнародні правила дозволяють фінансувати і ту частку контрактів, яка передбачає постачання товарів або надання послуг, які походять не з країни-кредитора, в тому числі і доло власного виробництва (до 15%). Вимогою до зарубіжного кредитора при наданні державних гарантій Уряд України висуває виконання субконтрактів за експортними контрактами українськими виробниками, створення спільних підприємств.

Залучення і використання іноземних кредитів стимулює збільшення прямих іноземних інвестицій в економіку України,

про що свідчать окремі приклади, коли спочатку здійснювалась поставка в Україну за рахунок іноземного кредиту обладнання, а згодом іноземна компанія-виробник приймала рішення про заснування спільного підприємства з внесенням прямих інвестицій до статутного фонду і відповідно створення додаткового механізму своєчасного погашення залучених кредитів.

Виходячи з необхідності структурних зрушень в українській промисловості, перевага надається спрямуванню іноземних кредитів в галузі з високою часткою доданої вартості (машинобудування, переробна, харчова, легка промисловості, інфраструктура).

При прийнятті рішень щодо надання державних гарантій, перевага надається не разовим торговельним операціям, а реалізації комплексних інвестиційних проектів, що передбачають системну і структурну перебудову підприємств і галузей, вирішення нагальних соціальних питань у регіонах.

Починаючи з вересня 1997 р. укладено вісім міжнародних угод про фінансове співробітництво з урядами країн Японії, Чехії, Фінляндії, Канади, Норвегії, Данії, Польщі, Туреччини, які відкривають можливість українським підприємствам залучати іноземні кредити на загальну суму більше 1 млрд. дол. США та співпрацювати з іноземними партнерами у різних напрямках модернізації власного виробництва конкурентоспроможним обладнанням, тим самим інтегруючись у європейську та світову кооперацію.

Всі зазначені угоди були укладені з метою створення рамкових умов для поживлення торговельно-економічних стосунків як між державами, так і на рівні суб'єктів підприємницької діяльності країн. Укладати кредитні угоди в межах зазначених договорів можуть всі банки-агенти Кабінету Міністрів України, які мають широке поле діяльності в установленні та розвитку співпраці з провідними іноземними банками. Основні умови кредитування наведені в табл. 5.1.

Процедура надання державних гарантій по кредитних лініях

В Україні відпрацьована і діє процедура надання державних гарантій в забезпечення зобов'язань позичальника щодо погашення таких кредитів згідно з Положенням «Про порядок залучення і використання іноземних кредитів та надання гарантій Кабінету Міністрів України для забезпечення зобов'язань юридичних осіб-резидентів щодо їх погашення», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України №414 від 5 травня 1997 р.

Основні умови кредитування

| Параметри | Кредитна лінія ЄБРР (мікро і малий бізнес) | Кредитна лінія ЄБРР (малий і середній бізнес) | Кредитна лінія німецько-українського фонду | Кредитна лінія МБРР | Кредитна лінія Чеського банку |
|---------------------|--|---|--|---|---|
| Відсоткова ставка | до 25% річних | 14% річних | від 13% до 23% річних | від 14% до 20% річних | від 17 до 20% річних |
| Плата за не вибірку | | 0,5% річних | - | 0,75% | 0,5-2% річних (визначається індивідуально) |
| Плата за керування | 1% одноразово (від суми кредиту) | 1% одноразово (від суми кредиту) | - | 0,125% одноразово | 0,5-2% річних (визначається індивідуально) |
| Термін | до 3 років | до 5 років | 1 рік – робочий капітал і інвестиційний капітал | до 5 років | до 4 років |
| Розмір | max 125000\$ | min 100000\$ max 2500000\$ | 1) до 500000 DM 2) до 50000 DM 3) до 15000 DM | від 15000\$ від 2250000\$ | min 100000\$ max 6000000\$ |
| Пільговий період | Визначається індивідуально | до 2 років | немає | до 2 років | до 1 року |
| Особливі умови | Максим. сума оборотних коштів для торгівлі - \$30000 | Товари і послуги тільки з-за кордону | Кредит в розмірі понад 50000 DM надається тільки спільним німецько-українським підприємствам | Області: Дніпропетровська, Луганська, Донецька, Волинська, Луганська, Черкаська, Львівська, Закарпатська, Житомирська | 60% - з Чехії (від суми контракту) 40Ф% - інші країни, 15% - від суми контракту власний внесок позичальника |

Розгляд заявок юридичних осіб-резидентів на отримання гарантій Кабінету Міністрів України щодо іноземних кредитів здійснюється в два етапи (попередній розгляд та остаточна експертиза). Для попереднього розгляду заявок (I етап) до Департаменту міжнародного розвитку та європейської інтеграції Мінекономіки подається:

- лист-заявка на отримання гарантій Кабінету Міністрів України для забезпечення зобов'язань щодо погашення кредиту (за підписом керівника підприємства, форма додається);
- висновок-підтримка проекту від органу центральної виконавчої влади відповідної галузі (галузевого міністерства) з висновком техніко-технологічної експертизи проекту (за підписом Міністра на ім'я Голови Валютно-кредитної ради Кабінету Міністрів України);
- техніко-економічне обґрунтування (бізнес-план) з детальним аналізом вартості й обсягу товарів (послуг), що будуть забезпечувати окупність проекту. При цьому можуть бути врахованими чинне податкове законодавство України, необхідність амортизаційних відрахувань за встановленими нормами на обладнання, яке планується закупити, необхідність сплати ПДВ при його митному оформленні, встановлені джерела та обсяги витрат за проектом, які не входять до контракту — ремонт, монтаж і т. д.;
- анкета заявника на отримання кредиту (див. с. 305);
- документи, що підтверджують можливість погашення кредиту за рахунок результатів господарської діяльності та оформлення застави або поруки. Бажано подати економічну ефективність госпрозрахункової діяльності підприємства за попередні роки (надати баланси, звіти про господарську діяльність тощо), а також копії статутних та інших документів.

Якщо для сплати першочергового платежу або інших витрат за проектом, що не покриваються кредитом, недостатньо власних коштів і планується залучення додаткових комерційних кредитів — бажано надати протоколи або інші документа, що фіксують попередні домовленості щодо обсягів та умов цих кредитів.

Якщо підготовлено або підписано імпортерний контракт, то також доцільно надати його копію. Це стосується і контрактів (протоколів про наміри) на продаж готової продукції, досліджень ринків збуту тощо.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Анкета заявника на отримання кредиту

| | | | |
|--|----------------------------------|--------|------------------|
| 1. Повна та скорочена назва підприємства. | Повна назва: | | Код ЄДРПОУ |
| | Скорочена назва: | | |
| 2. Поштова та юридична адреса (поштовий індекс, назва області, міста і т.д.). | Поштова адреса: | | Код КОАТУУ |
| | Юридична адреса | | |
| 3. Телефон. | Телефакс | Телекс | Електронна пошта |
| 4. Організаційно-правова форма підприємства. | | | |
| 5. Форма власності (доля державної власності, %). | | | Код КФВ |
| | Доля державної власності, % | | |
| 6. Дата заснування підприємства. | | | |
| 7. Реєстраційне свідоцтво (дата, номер). | | | |
| 8. Орган державної реєстрації. | | | |
| 9. Індивідуальний податковий номер. | | | |
| 10. Назва та адреса податкової адміністрації. | | | |
| 11. Галузь (основні види економічної діяльності). | | | Код ЗКГНГ |
| | Види економічної діяльності | | Код КВЕД |
| 12. Зовнішньоекономічна діяльність (основні види діяльності). | Експорт: | | Коди ТН ЗЕД |
| | Імпорт: | | |
| 13. Банківські реквізити (основні, додаткові рахунки - номер рахунку, назва банку, МФО). | Основні рахунки: | | |
| | а) розрахунковий рахунок № _____ | | банк, МФО |
| | б) валютний рахунок № _____ | | банк, МФО |
| | Додаткові рахунки: _____ | | |
| 14. Статутний капітал, тис. грн. | Заявлений: | | |
| | Сплачений: | | |

У разі прийняття Валютно-кредитною радою Кабінету Міністрів позитивного рішення, юридична особа-резидент подає до Департаменту міжнародного з розвитку та європейської інтеграції Мінекономіки, Мінфіну, банку-агенту повний пакет документів для остаточної експертизи проекту (II етап). В пакеті мають бути:

- заява-анкета із зазначенням предмета застави, вартість якого повинна покривати розмір кредиту, що залучається, з урахуванням відсотків і витрат на його обслуговування (приклад наведено на с. 307–314);
- висновки незалежної аудиторської фірми про можливість реалізації застави з урахуванням: кон'юнктури ринку;
- техніко-економічне обґрунтування або бізнес-план проекту;
- річний баланс з усіма додатками, засвідчений аудиторською фірмою, та баланс на останню звітну дату (з відміткою державної податкової адміністрації);
- імпорتنі контракти, для фінансування яких залучається кредит в іноземній валюті під гарантії Кабінету Міністрів України;
- експортні контракти та інші договори на реалізацію продукції, за рахунок якої здійснюватиметься погашення кредиту та відсотків за нього;
- цінова експертиза імпорتنих та експортних контрактів, а в разі потреби — експертиза економічної ефективності проекту;
- розрахунок окупності кредиту;
- висновок екологічної експертизи (у разі потреби);
- витяги з розрахункового та валютного рахунків в обслуговуючому банку;
- зобов'язання про відкриття валютного та розрахункового рахунків у банку-агенті та спрямування на них усіх фінансових коштів;
- зобов'язання про щомісячне подання до Мінекономіки інформації про стан та ефективність використання отриманого іноземного кредиту;
- розгорнутий техніко-технологічний експертний висновок на проект центрального органу виконавчої влади відповідно до галузі, його науково-дослідних чи проектних інститутів;
- нотаріально засвідчені копії установчих документів та свідоцтва про державну реєстрацію підприємства;
- довідка державної податкової адміністрації про стан розрахунків з бюджетом.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ЗАЯВА АНКЕТА НА УЧАСТЬ В ПРОГРАМІ КОМПЛЕКСНОГО КРЕДИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Просимо зареєструвати нашу заявку на участь у Програмі комплексного кредитного обслуговування малих та середніх підприємств.

Для потреб реєстрації наводимо наступні дані:

Дата заповнення:

Повна назва підприємства:

| I. БАЗОВІ КРИТЕРІЇ ПРОГРАМИ | Відмітка про виконання, ставиться банком |
|---|---|
| 1.1. Частка державної власності _____ % | ТАК НІ |
| 1.2. Кількість персоналу, включаючи філії та дочірні компанії _____ | ТАК НІ |
| 1.3. Чистий прибуток після оподаткування за останній рік, тис. грн. _____ | ТАК НІ |
| 1.4. Термін діяльності підприємства з початку заснування, повних років. _____ | ТАК НІ |
| 1.5. Цілі фінансування <input type="checkbox"/> інвестиції <input type="checkbox"/> інше <input type="checkbox"/> обігові кошти | ТАК НІ |
| 1.6. Сума кредиту _____ Валюта _____ | ТАК НІ |
| 1.7. Термін кредиту _____ | ТАК НІ |
| 1.8. Пільговий період по сплаті кредиту, міс. _____ | ТАК НІ |
| 1.9. Частка власного внеску до проекту _____ % | ТАК НІ |
| 1.10. Вартість забезпечення, тис. грн. _____ | ТАК НІ |
| 1.11. Кредитна історія підприємства <input type="checkbox"/> позитивна <input type="checkbox"/> негативна | ТАК НІ |
| 1.12. Валютна окупність проекту <input type="checkbox"/> окупний <input type="checkbox"/> неокупний | ТАК НІ |

2. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

2.1. Юридична адреса _____

2.2. Фактична адреса _____

2.3. Телефон _____ код: _____ № _____

2.4. Телефакс _____ код: _____ № _____

2.5. E-mail _____

2.6. Особа для постійного контакту, телефон/факс _____

3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА ІНФОРМАЦІЯ

3.1. Організаційна форма

- ЗАТ
 ВАТ
 ТзОВ
 Приватний власник
 Інша:

3.2. Статутний фонд

| | |
|--------------------|--|
| Заявлений | |
| Фактично сплачений | |

| № | Назва або прізвище, ім'я, по-батькові | Сума внеску до статутного фонду, тис. грн. | № у статутному фонді | | | |
|----|---------------------------------------|--|----------------------|--|--|--|
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |
| 5. | | | | | | |
| 6. | | | | | | |
| 7. | | | | | | |
| 8. | | | | | | |
| 9. | | | | | | |

3.4. Чи були зміни у складі

засновників за останній рік?

ТАК

НІ

3.5. Участь в інших підприємствах та дочірні компанії

| № | Назва | Адреса | % у статутному фонді | | |
|----|-------|--------|----------------------|--|--|
| 1. | | | | | |
| 2. | | | | | |
| 3. | | | | | |
| 4. | | | | | |

3.6. Участь в договорах про спільну діяльність

| № | Назва | Вид спільної діяльності | Балансова вартість внеску підприємства, тис. грн. | Прибуток від спільної діяльності отриманий підприємством за останній рік, тис. грн. |
|----|-------|-------------------------|---|---|
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |
| 3. | | | | |
| 4. | | | | |
| 5. | | | | |

4. КЕРІВНИКИ ВИЩОЇ ЛАНКИ

| № | Прізвище, ім'я та по-батькові | Точна назва посади | Освіта, навчальний заклад, кваліфікація, вчений ступінь, вчене звання | Стаж роботи в галузі і на підприємстві | Телефон, факс |
|----|-------------------------------|--------------------|---|--|---------------|
| 1. | | | | | |
| 2. | | | | | |
| 3. | | | | | |
| 4. | | | | | |
| 5. | | | | | |
| 6. | | | | | |
| 7. | | | | | |
| 8. | | | | | |

5. ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**5.1. Мета діяльності підприємства**

| |
|--|
| |
|--|

5.2. Галузева приналежність

| |
|--|
| |
|--|

5.3. Розшифровка основних засобів

| № | Стаття | Предмет | Балансова вартість, тис. грн. | Вік майна | Ринкова вартість, тис. грн. | Місце знаходження |
|----|----------------------|---------|-------------------------------|-----------|-----------------------------|-------------------|
| 1. | Нерухомість | | | | | |
| 2. | Обладнання | | | | | |
| 3. | Транспортні засоби | | | | | |
| 4. | Нематеріальні активи | | | | | |
| 5. | Інше | | | | | |

5.4. Види продукції або послуг

| № | Основні види продукції або послуг | Щоміс. виробництво у натуральному вимірі | Одиниці виміру | Ціна за одиницю, грн. | Щоміс. об'єм у грошовому вимірі, тис. грн. | |
|----|-----------------------------------|--|----------------|-----------------------|--|--|
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |
| 5. | | | | | | |
| 6. | | | | | | |

5.5. Конкурентні переваги продукції або послуг

| № | Основні види продукції або послуг | Конкурентні переваги |
|----|-----------------------------------|----------------------|
| 1. | | |
| 2. | | |
| 3. | | |
| 4. | | |
| 5. | | |

5.6. Постачальники

| № | Назва | Вид продукції чи послуг | Періодичність поставок | Обсяг поставання за поставку, тис. грн. | Умови поставки | Обґрунтування вибору |
|----|-------|-------------------------|------------------------|---|----------------|----------------------|
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |
| 5. | | | | | | |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

5.7. Споживач

| № | Назва | Вид продукції чи послуг | Постійні/ епізодичні | Частка від обсягу продаж (у %) | Умови продажу |
|----|-------|-------------------------|----------------------|--------------------------------|---------------|
| 1. | | | | | |
| 2. | | | | | |
| 3. | | | | | |
| 4. | | | | | |
| 5. | | | | | |
| 6. | | | | | |

5.8. Конкуренти

| № | Назва | Переваги | Недоліки |
|----|-------|----------|----------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |
| 5. | | | |

5.9. Маркетинг

| № | Засоби | Вид продукції | Сегмент ринку | Бюджет на місяць, тис. грн. |
|----|--------|---------------|---------------|-----------------------------|
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |
| 3. | | | | |
| 4. | | | | |
| 5. | | | | |

6. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Обороти по рахунках за останній рік

| № | Місяць | Розрахунковий рахунок, тис. грн. | | Валютний рахунок (у тис. грн.) | |
|-----|--------|----------------------------------|---------|--------------------------------|---------|
| | | Надходження | Витрати | Надходження | Витрати |
| 1. | | | | | |
| 2. | | | | | |
| 3. | | | | | |
| 4. | | | | | |
| 5. | | | | | |
| 6. | | | | | |
| 7. | | | | | |
| 8. | | | | | |
| 9. | | | | | |
| 10. | | | | | |
| 11. | | | | | |
| 12. | | | | | |

6.2. Дебіторська заборгованість (найбільші статті спочатку)

| № | Стаття | Час виникнення | Сума, тис. грн. |
|----|--------|----------------|-----------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |

6.3. Прострочена дебіторська заборгованість (найбільші статті спочатку)

| № | Стаття | Час виникнення | Сума, тис. грн. |
|----|--------|----------------|-----------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |

6.4. Кредиторська заборгованість (найбільші статті спочатку)

| № | Стаття | Час виникнення | Сума, тис. грн. |
|----|--------|----------------|-----------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |

6.5. Прострочена кредиторська заборгованість (найбільші статті спочатку)

| № | Стаття | Час виникнення | Сума, тис. грн. |
|----|--------|----------------|-----------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |

6.6. Картотека-2

| № | Кредитор | Причина виникнення | Строки погашення | Сума, тис. грн. |
|----|----------|--------------------|------------------|-----------------|
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |
| 3. | | | | |
| 4. | | | | |

7. БАНКІВСЬКА ІНФОРМАЦІЯ

7.1. банки, в яких обслуговується заявник

| № | Банк | МФО | Вид рахунку, дата відкриття | Номер рахунку | Адреса банку | Щомісячний оборот коштів, тис. грн. |
|----|------|-----|-----------------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |

7.2. Існуюча заборгованість по кредитах

| № | Банк | Мета | Сума та валюта кредиту, процентна ставка | Дати користування (з/по) | Надане забезпечення | Суми пролонгацій. Прострочення кредитів або відсотків |
|----|------|------|--|--------------------------|---------------------|---|
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |

7.3. Діючі гарантії та поручительства

| № | Гарантія/ поручительство видане або отримане | Кому видані/ від кого отримані | Мета | Дата надання гарантії/ поручительства | Строк дії | Сума, тис. грн. |
|----|--|--------------------------------|------|---------------------------------------|-----------|-----------------|
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |
| 5. | | | | | | |

7.4. Кредитна історія

| № | Банк | Мета | Сума та валюта кредиту, процентна ставка | Дати користування (з/по) | Надане забезпечення | Чи були пролонгації, прострочення кредитів або відсотків |
|----|------|------|--|--------------------------|---------------------|--|
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |
| 5. | | | | | | |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

8. ДАНІ СТОСОВНО КРЕДИТУ

8.1. Мета кредиту

8.2. Загальна потреба в фінансуванні

| Джерела фінансування | Вид внеску | Сума | % |
|----------------------|------------|------|------|
| Кредит | | | |
| Власний внесок | | | |
| Інші джерела | | | |
| ВСЬОГО | | | 100% |

8.3. Потреби в фінансуванні та їх забезпечення

| № | Статті витрат | Обсяг | Джерела |
|----|---------------|-------|---------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |
| 5. | | | |

9. ЕФЕКТИВНІСТЬ КРЕДИТНОГО ПРОЕКТУ

9.1. Запланований прибуток по проекту, у тис. грн.

| № | Статті | 1999 рік | 2000 рік | 2001 рік | 2002 рік | 2003 рік |
|----|--|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1. | Прибуток після оподаткування | | | | | |
| 2. | Амортизація, в т.ч. по наявних активах по активах, що фінансуються | | | | | |

9.2. Період окупності кредиту, міс.

9.3. Кількість новостворених робочих місць.

9.4. Ліцензії та дозволи, необхідні для реалізації проекту.

| № | Дійсна до | Відмітка про наявність |
|----|-----------|------------------------|
| 1. | | |
| 2. | | |
| 3. | | |
| 4. | | |

9.5. Ризики реалізації проекту

| № | Фактори ризику | Можливий вплив | Засоби мінімізації ризику |
|----|----------------|----------------|---------------------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |
| 5. | | | |

9.6. Аспекти охорони здоров'я і екології

1. Екологічність технології

| | |
|--------------------------|-----------------------|
| <input type="checkbox"/> | немає жодних обмежень |
| <input type="checkbox"/> | є певний вплив |
| <input type="checkbox"/> | є суттєвий вплив |

2. Екологічні продукти

| | |
|--------------------------|-----------------------|
| <input type="checkbox"/> | немає жодних обмежень |
| <input type="checkbox"/> | є певний вплив |
| <input type="checkbox"/> | є суттєвий вплив |

10. ВАРІАНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

| | Вид застави | Ринкова вартість, тис. грн. | Відсоток покриття зобов'язань по кредиту | Відсоток від заборони | Сума страхування, тис. грн. | Адреса знаходження |
|----|-------------|-----------------------------|--|-----------------------|-----------------------------|--------------------|
| 1. | | | | | | |
| 2. | | | | | | |
| 3. | | | | | | |
| 4. | | | | | | |
| 5. | | | | | | |

ЦИМ ПІДТВЕРДЖУЄМО, ЩО НАВЕДЕНА ВИЩЕ
ІНФОРМАЦІЯ Є ПОВНОЮ ТА ВІРНОЮ.

Керівник _____ підпис _____ М.П.

* До Заявки-анкети додаються баланс та форма 2 підприємства на останню звітну дату.

* До Заявки-анкети додають баланс, форма 2 та форма 3 підприємства за 2 останні роки.

Одночасно позичальник, відповідно до вимог постанови Кабінету Міністрів України від 5 травня 1997 р. №414, та постанови Кабінету Міністрів України від 17 серпня 1995 року №655 має укласти з банком-агентом договір застави. Оцінка вартості майна, що є предметом застави, проводиться Фондом державного майна. Причому вартість застави повинна покривати суму кредиту та витрати по ньому. За результатами розгляду документи разом із висновками зазначених міністерств та відомств подають на розгляд Валютно-кредитної ради, яка приймає остаточне рішення про доцільність надання гарантій Уряду України в забезпечення зобов'язань українського позичальника.

Контроль за цільовим використанням іноземного кредиту

Контроль за цільовим використанням іноземних кредитів, залучених державою або під державні гарантії (далі — іноземні кредити), здійснюється шляхом проведення перевірок:

- банками-агентами Кабінету Міністрів України, що виконують агентські (посередницькі) функції під час залучення та використання іноземних кредитів юридичними особами-позичальниками (далі — позичальники);
- органами державної податкової служби;
- митними органами.

Для проведення перевірок цільового використання іноземного кредиту позичальник у 10-денний термін від дати набуття чинності рішенням про надання державної гарантії (іноземного кредиту) в забезпечення зобов'язань цього позичальника надає митному органу за місцем оформлення товарів, що ввозитимуться на митну територію України, копії зовнішньоекономічних контрактів із специфікаціями до них, на фінансування яких використовуватиметься іноземний кредит, а банк-агент у зазначений термін подає Державній митній службі копію наданої державної гарантії за цим кредитом.

Митні органи з Урахуванням черговості здійснення поставок товарів за цими контрактами та па підставі специфікацій до контрактів і документів, які підтверджують надходження товарів (рахунків-фактур, проформ, актів приймання-передачі), перевіряють відповідність товарів, що надійшли умовам контрактів та інформують банк-агент про результати перевірки.

Банк-агент після отримання митних декларацій від позичальника та інформації про результати перевірки від митних органів проводить відповідно до умов внутрішньої кредитної угоди перевірку фактичного оприбуткування товарів, отриманих за даними бухгалтерської звітності позичальника (прибуткові ордери, баланси).

У разі виявлення у ході перевірок будь-яких розбіжностей банк-агент надсилає позичальнику запити щодо виявлених фактів та з урахуванням його пояснень інформує Валютно-кредитну раду Кабінету Міністрів України з метою розгляду цього питання та прийняття відповідних рішень.

Контроль за фінансовим становищем позичальника

Аналіз фінансового становища позичальника проводиться щоквартально:

- центральними органами виконавчої влади — щодо підприємств, які належать до сфери їх управління;
- фондом державного майна — щодо підприємств які перебувають у стадії приватизації;
- банками-агентами — щодо інших позичальників.

Звітність щодо фінансового становища позичальників за формами та у терміни, встановлені законодавством щоквартально подається позичальниками відповідним контролюючим органам.

Перевірка проводиться шляхом порівняльного аналізу поточної звітності позичальника із звітністю за відповідні минулі періоди; визначення відповідності фактичних фінансових коефіцієнтів (співвідношення залучених коштів до власних, ліквідності, покриття тощо) коефіцієнтам, що були на дату проведення експертизи проекту, а також причин їх зміни (відповідні показники порівнюються також з аналогічними середніми показниками щодо відповідної галузі, оскільки такі зміни можуть стосуватися галузі в цілому).

Інформація про результати проведеного аналізу в 30-денний термін після закінчення звітного кварталу подається відповідним центральним органом виконавчої влади, Фондом державного майна та банком-агентом Міністерству фінансів.

У разі виявлення будь-яких порушень, диспропорцій та негативних тенденцій, які можуть призвести до невиконання умов кредитних угод щодо своєчасного погашення іноземного кредиту, Міністерство фінансів інформує про це Валютно-кредитну раду Кабінету Міністрів України.

Контроль за ефективністю використання іноземних кредитів

Контроль за ефективністю використання іноземних кредитів здійснюється щоквартально центральними органами виконавчої влади. Для забезпечення контролю за реалізацією проекту позичальник подає центральному органу виконавчої влади відповідно до галузі копії останньої анкети позичальника з усіма додатками до неї, а також копії зовнішньоекономічних контрактів із специфікаціями до них, на фінансування яких залучається іноземний кредит, а також графік реалізації кредитного проекту із щоквартальним розподілом виконання фізичних робіт та їх фінансування.

Позичальник протягом 15 днів після закінчення звітного кварталу інформує про зазначені в анкеті та додатках до неї показники центральний орган виконавчої влади відповідно до галузі, а також Мінекономіки і Міністерство фінансів.

Контроль здійснюється шляхом порівняння показників, а також визначення причин невідповідності стану реалізації кредитного проекту запланованому. Результати аналізу центральні органи виконавчої влади відповідно до галузі подають у 10-денний термін Мінекономіки.

Валютно-кредитна рада Кабінету Міністрів України у разі потреби приймає рішення про створення робочої комісії у складі представників Департаменту міжнародного розвитку та європейської інтеграції, Мінфіну, Державної податкової адміністрації, Мінекономіки, банку-агента, центральних органів виконавчої влади відповідно до галузі для проведення комплексної перевірки позичальника. Про результати перевірки Валютно-кредитна рада інформує Кабінет Міністрів України для прийняття відповідних рішень.

Кабінет Міністрів України за поданням Департаменту міжнародного розвитку та Європейської інтеграції затверджує заключний звіт стосовно реалізації проекту.

5.5. Організація спільного фінансування експортних операцій Державним експортно-імпорتنим банком України та Міжнародним Банком Реконструкції та Розвитку

Умови надання та використання кредитів

Проект розвитку експорту (ПРЕ) здійснюється Державним експортно-імпорتنим банком України (Укрексімбанком) спільно з Міжнародним Банком Реконструкції та Розвитку (МБРР). Проект розвитку експорту спрямованих на сприяння розвитку експортних можливостей вітчизняних виробників товарів та послуг шляхом їх кредитування, а також надання технічної допомоги (грантового фінансування).

Укрексімбанк фінансує вітчизняних виробників товарів та послуг. Їх конкретні ретельно підготовлені проекти розвитку експорту аналізуються, відбираються та проходять детальну кредитну оцінку в Управлінні експортного розвитку Укрексімбанку. Управління здійснює банківський нагляд за ходом реалізації проекту, а також проводить систематичну поточну експертизу стану підприємства. Проект повинен відповідати кредитній політиці Укрексімбанку, бути економічно, технічно та фінансово обґрунтованим, сприяти розвитку експортного потенціалу України.

Основними напрямками реалізації ПРЕ є:

- кредитування проектів розвитку експорту вітчизняних підприємств (на пільгових умовах);
- надання технічної допомоги (грантів) експортерам для створення та розвитку необхідної експортної інфраструктури, удосконалення зовнішньоекономічної діяльності, організаційного та функціонального розвитку експортного маркетингу, просування товарів та послуг на зовнішній ринок, підготовку ат навчання фахівців, залучення консультантів.

Проекти розвитку експорту вітчизняних підприємств, які повинні бути безпосередніми виробниками товарів та послуг, фінансуються за рахунок кредитних коштів, наданих Укрексімбанку МБРР.

Укрексімбанк приймає на розгляд проекти безпосередньо від виробників товарів (послуг). Проекти від посередників, що передбачають кредитування третіх осіб, не розглядаються.

Кредит надається в доларах США або німецьких марках. Розмір кредиту, який Укрексімбанк може надати підприємству-

експортеру, не може перевищувати суми, еквівалентної 5 (п'яти) мільйонам доларів США. Обмеження в сумі 5 мільйонів доларів США існує також для групи підприємств, пов'язаних спільною участю у капіталі.

За рахунок кредитних коштів Укресімбанк може фінансувати оплату контрактів, укладених підприємством з іноземними або місцевими виробниками (з конвертацією валюти кредиту в національну валюту), щодо:

- придбання необхідної сировини енергоносіїв, комплектуючих, напівфабрикатів, запасних частин, оснастки, оплати робіт (послуг) тощо (за виключенням виплат заробітної плати і сплати вартості місцевих комунальних послуг).
- придбання необхідних технологій, обладнання, устаткування, здійснення інших закупівель, що мають інвестиційний характер, будівельних і монтажних робіт, оплата консалтингових послуг тощо.

За рахунок коштів кредитної лінії МБРР можуть бути сплачені:

- 100% вартості товарів (робіт, послуг) іноземного походження;
- 80% вартості товарів (робіт, послуг) вітчизняного виробника.

За рахунок кредитних коштів Укресімбанк не може фінансувати:

- існуючі зобов'язання підприємств перед бюджетом;
- придбання цінних паперів (паїв) підприємств, в тому числі участь у приватизації державних підприємств;
- лізингові контракти;
- ігровий бізнес, виробництво міцних алкогольних напоїв, виробництво або постачання озброєння та босприпасів тощо.

Фінансування здійснюється шляхом:

- короткострокового кредитування (на строк до 18 місяців) поповнення обігових коштів;
- довгострокового кредитування (на строк до 5 років) інвестиційних проектів.

Укресімбанк, з метою розподілених кредитних ризиків, заохочує спільне фінансування проектів розвитку експорту. Такі проекти передбачають фінансування спільно з іншими інвесторами (кредиторами) — вітчизняними або іноземними. Укресімбанк приймає рішення щодо можливості фінансування таких підприємств з урахуванням оцінки проектних рішень інвестором або кредитором, що приймає участь у спільному фінансуванні.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Укрексімбанк не бере на себе зобов'язання гарантувати кредитування, навіть при наданні підприємством всієї необхідної документації та інформації. Укрексімбанк також залишає за собою право без пояснень на будь-якому етапі опрацювання проекту відмовити підприємству в кредитуванні (в зв'язку з високими кредитними ризиками).

Кредит може бути наданий підприємству для здійснення конкретного проекту, який обґрунтований у бізнес-плані та плані розвитку експорту. Підприємства, що мають намір отримати кредит за рахунок коштів МБРР, повинні задовольняти таким вимогам.

- стабільно (прибутково) працювати протягом кількох останніх років.
- доля державної власності повинна бути; меншою, ніж 50%;
- фактично здійснювати експортну діяльність і планувати її розвиток або, якщо підприємство не здійснювало експортної діяльності, проект повинен детально обґрунтовувати її започаткування;
- протягом всього строку реалізації проекту підтримувати значення коефіцієнту обслуговування боргу не нижчим ніж 15;
- передбачати власний внесок у розмірі не менше 30% загальної вартості проекту (кошти, основні засоби, матеріально-технічні запаси, технології, ноу-хау тощо);
- протягом всього строку реалізації Проекту розвитку експорту підтримувати співвідношення власних та залучених коштів (включаючи суму кредиту, що підприємство планує залучити для здійснення проекту розвитку експорту) не більше, ніж 30:70;
- відкрити основні розрахункові рахунки в Укрексімбанку та проводити через них всі розрахунки за проектом.

Необхідною умовою розгляду заявки на кредитування проекту розвитку експорту є подання підприємством бізнес-плану та плану розвитку експорту. Проект повинен:

- бути обґрунтованим та фінансово самоокупним;
- передбачати, що вироблені товари чи послуги будуть реалізовуватись, в тому числі на експорт. Виробництво не повинно входити до переліку виробництв, заборонених МБРР;
- забезпечувати приріст обсягу грошових надходжень від реалізації продукції (послуг) на експорт з сумі, що перевищує розмір кредиту;
- забезпечувати норму прибутку не нижче 15% (для інвестиційних проектів);

- відповідати чинному законодавству України, а також вимогам МБРР та стандартам України щодо охорони навколишнього середовища;
- бути підтвердженим необхідними висновками, погодженнями тощо, які надані відповідними органами державної влади або місцевого самоврядування.

Бізнес-план та план розвитку експорту з обґрунтуванням проєкту оцінюється відповідно до чинної процедури Укрексімбанку та методик оцінки, які застосовуються з МБРР.

Проєкт (бізнес-план та план розвитку експорту) затверджується до фінансування Укрексімбанку та погоджується МБРР.

При визначенні постачальників товарів (робіт, послуг), з якими передбачається укладання контрактів для їх оплати за рахунок коштів ПРЕ, підприємство має дотримуватись принципів МБРР щодо забезпечення відкритої та чесної боротьби за укладання контрактів.

МБРР вимагає використання чітких та об'єктивних критеріїв оцінки підприємством (технічних, економічних і фінансових умов) пропозицій постачальників товарів (робіт, послуг). МБРР не допускає будь-якої дискримінації щодо постачальників (вітчизняних або іноземних). Підприємство повинно переконати Укрексімбанк, що придбання товарів (робіт, послуг) виконується відповідно до звичайної комерційної практики.

Фінансування проєкту розвитку експорту за рахунок кредитних коштів МБРР здійснюється шляхом оплати контрактів, укладених підприємством. Контракти повинні передбачати оплату товарів (робіт, послуг) по факту їх поставки (виконання, надання) або акредитивну форму розрахунків.

Контракти на суму:

- яка перевищує 2 мільйони доларів США, повинні бути укладені за результатами проведення міжнародного тендеру;
- від 0,5 до 2 мільйонів доларів США перед здійсненням платежів розглядаються Укрексімбанком та надаються МБРР.

Укрексімбанк вимагає від підприємств надання адекватного ліквідного забезпечення виконання зобов'язань щодо повернення кредитних коштів. Предметом забезпечення зобов'язань можуть бути такі активи підприємства (або його майнових поручителів): нерухоме майно (будівлі, комплексне технологічне обладнання), нерухоме майно (механізми та інші виробничі активи) переуступка надходжень підприємства в національній і іно-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

земній валютах, застава акцій, банківські гарантії та поруки, страхування, а також інші активи згідно з чинним законодавством.

Дисконтова на вартість майнового забезпечення зобов'язань за кредитом (застави) повинна бути не меншою, ніж 200% від загальної суми заборгованості позичальника за кредитом та суми відсотків, що будують нараховані за повний рік користування кредитом (180% — для кредитів терміном понад один рік).

На вимогу Укрексімбанку підприємство зобов'язане забезпечити страхове покриття ризиків здійснення проекту (таких, як ризики, пов'язані з розкраданням фондів, стихійним лихом, ризиків при будівництві тощо).

Валютні ризики несе підприємство-позичальник.

Погашення заборгованості за кредитом здійснюється після закінчення пільгового періоду. Максимально можлива відстрочка вислати суми основного боргу (пільговий період) становить:

- 9 місяців — для короткострокових кредитів на поповнення обігових коштів;
- 18 місяців — для довгострокових кредитів, які надаються для здійснення інвестиційних проектів.

Погашення заборгованості здійснюється щомісячно (щоквартально або кожні півроку) рівними частинами у валюті кредиту.

Платежі за користування кредитом:

а) *відсотки* за користування кредитом сплачуються у валюті кредиту щомісячно, починаючи з дати отримання кредиту. Відсоткова ставка за користування кредитом залежить від:

- поточного фінансового стану підприємства;
- ризиків здійснення проекту;
- ходу здійснення проекту;
- ринкової кон'юнктури.

б) для покриття витрат на підготовку ПРЕ позичальник сплачує Укрексімбанку разову *комісію* (плата за управління кредитом та обслуговування позичкового рахунку). Розмір комісії становить 0,75–5% від суми кредиту, що надається;

в) щомісячно стягується *плата за зобов'язання* на невикористану частину кредиту або кредитної лінії, яка становить 1,5–2% річних від суми невикористаної частини кредиту.

Конкретні умови надання кредиту узгоджуються сторонами та регулюються конкретною кредитною угодою.

Умови грантового фінансування виступає складовою частиною Програми технічної допомоги експортерам є складовою частиною ПРЕ. Технічна допомога (грантове фінансування) надається діючим підприємствам, які здійснюють або планують здійснювати експорт товарів (послуг) власного виробництва. Технічна допомога надається Укрексімбанком за коштів Фонду розвитку експорту, який створено за рахунок коштів МБЕР. Обсяг технічної допомоги підприємству-експортеру не може перевищувати суми, еквівалентної 125 тисяч доларів США. Технічна допомога надається шляхом оплати Укрексімбанком не більше, ніж 50% загальної вартості заходів, здійснених підприємством і спрямованих на розвиток його експортної діяльності. Як правило, технічна допомога надається підприємствам, що отримали кредит в Укрексімбанку для здійснення проекту розвитку експорту, своєчасно сплачують платежі за кредитом та розпочали його погашення. Технічна допомога надається у формі гранту (безвідплатної фінансової допомоги) на такі цілі:

- створення та розвитку необхідної експортної інфраструктури;
- вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності;
- організаційного та функціонального розвитку експортного маркетингу;
- просування товарів та послуг на експорт;
- залучення консультантів.

Програма технічної допомоги експортерам передбачає фінансування експортно-орієнтованих заходів, покращення конкурентних позицій підприємств на зовнішніх ринках. За рахунок коштів гранту можуть бути сплачені такі зовнішньоекономічні заходи підприємств-експортерів:

- дослідження ринків;
- стратегічне та ділове планування;
- вдосконалення споживчих якостей виробів (методів та засобів контролю готової продукції, сертифікація продукції, адаптація виробів до специфічних вимог певних груп споживачів; передпродажна підготовка виробів тощо);
- вдосконалення методів та засобів контролю за дотриманням технології виробництва (сертифікація виробництва, консалтинг тощо);
- навчання (підвищення кваліфікації) фахівців стратегії та тактики здійснення експорту (маркетинг, ціноутворення, збут, просування тощо);

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- експортний маркетинг та розвиток експорту (рекламні заходи, участь в ярмарках та виставках, ділові поїздки, міжнародний аудит, тощо);
- залучення консультантів (відповідно до Настанов МБРР «Вибір та використання консультантів позичальниками Світового Банку», редакція 1997 р.).

Заявки підприємств на фінансування проекту розвитку експорту розглядаються в кілька етапів.

1. Для проведення попередньої оцінки фінансового стану підприємства та економічної ефективності проекту необхідні такі документи:

- клопотання про отримання кредиту;
- анкета заявника на отримання кредиту;
- форми №1, 2 підприємства (за три останні роки та за 4 останні квартали діяльності), форма №3 за останній рік діяльності;
- резюме проекту розвитку експорту підприємства. Після того, як Укрексімбанк приймає рішення про доцільність (можливості) продовження роботи над проектом, підприємство розробляє бізнес-план та план розвитку експорту;
- копії статуту, установчого договору, свідоцтва про реєстрацію підприємства;
- перелік майна, що пропонується в заставу.

На цьому етапі управління експортного розвитку проводить попередню експертизу фінансового стану підприємства, його проекту розвитку експорту, достатності забезпечення на відповідність вимогам Укрексімбанку, НБУ та МБРР. Така експертиза проводиться протягом одного місяця від дати отримання Укрексімбанком пакету документів. Про результати попередньої експертизи та доцільність продовження роботи над проектом Укрексімбанк письмово сповіщає керівництво підприємства.

2. Для проведення поглибленого аналізу фінансового стану підприємства та проекту в Укрексімбанк додатково надаються такі документи,

- а) Проектна документація:*
- бізнес-план проекту розвитку експорту підприємства;
 - план розвитку експорту підприємства (після того, як Укрексімбанк приймає рішення щодо можливості кредитування, підприємство надає переклад бізнес-плану та плану розвитку експорту англійською мовою);

- копії контрактів, проектів контрактів, протоколів про наміри щодо придбання підприємством обладнання. Устаткування, матеріалів, комплектуючих, сировини тощо, які фінансуються в рамках реалізації проекту, в тому числі за рахунок кредитних коштів;
 - копії прайс-листів, комерційних пропозицій, контрактів, протоколів про наміри фірм-конкурентів, які виробляють аналогічні товари (послуги);
 - копії контрактів, проектів контрактів, протоколів про наміри щодо реалізації товарів та послуг, вироблених завдяки залученим кредитним коштам, в тому числі на експорт;
 - копії дозволів або ліцензії на види діяльності, які мають відношення до проекту (якщо діяльність підлягає ліцензуванню);
 - резолюції компетентних органів щодо проектних рішень (обґрунтування проектних установ, довідки бюро технічної інвентаризації, узгодження з архітектором тощо);
 - довідка-висновок Держкомприроди або його регіонального відділення про екологічну оцінку проекту;
 - висновок санітарно-епідеміологічної станції про погодження проекту;
 - висновок пожежної інспекції;
 - державний акт про право користування земельними ділянками.
- б) Документи по заставі:*
- детальний перелік майна, що може бути надане у заставу із зазначенням балансової вартості, току будівництва або випуску, місця розташування, характеристики тощо;
 - документи, що підтверджують право власності на предмет застави (свідоцтво про власність, свідоцтво про те, що обладнання знаходиться на балансі підприємства-заявника тощо);
 - довідка-характеристика Бюро технічної інвентаризації та довідка нотаріальної контри проте, що предмет застави є вільним від будь-яких зобов'язань;
 - оцінка незалежної експертної фірми вартості застави (на вимогу Укрексімбанку);
 - документ про страхування предмету застави (на вимогу Укрексімбанку);
- в) Інша документація:*
- банківські довідка про рахунки підприємства з наведенням їх реквізитів, залишків коштів (виписка), кредиторської заборгованості тощо;

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- аудиторський висновок, що підтверджує результати господарської діяльності за останній календарний рік (на вимогу Укрексімбанку).

У разі необхідності Укрексімбанк залучає до експертизи проектних рішень сторонніх експертів. Витати по залученню сторонніх експертів відшкодовує підприємство (на договірній основі).

Строк здійснення робіт на цьому етапі складає чотири-п'ять місяців від дати отримання Укрексімбанком повного пакету необхідних документів і залежить від ретельності підготовки документів підприємством та опрацювання ним проектних рішень.

Для отримання консультація щодо участі з проекті розвитку експорту уповноваженим представникам підприємств (менеджерам проекту) рекомендується звертатися в управління експортно-го розвитку або установи Укрексімбанку.

Після затвердження проекту кредитним комітетом Укрексімбанку та погодженням його з МБРР готуються кредитна угода та договір (договори) застави. Для підготовки та укладання кредитної угоди та договору (договорів) застави підприємство надає до Укрексімбанку оригінали або нотаріально посвідчені копії таких документів.

а) Правоустановчі документи:

- свідоцтво про реєстрацію;
- статут;
- установчий договір;
- державний акт на право користування земельними ділянками;
- документи про право власності на виробничі потужності або договір оренди (оригінали);
- ліцензії на види діяльності;
- картка із зразками підписів і відбитка печатки (оригінал).

б) Документи по заставі:

- документ, що підтверджує право власності на предмет застави (свідоцтво про власність або свідоцтво про те, що обладнання знаходиться на балансі (даного підприємства);
- довідка-характеристика та довідка нотаріальної контори про те, що предмет застави є вільний від будь-яких зобов'язань (оригінали);
- на вимогу банку: документ про страхування предмету застави (страховий поліс, умови розкриття страхового полісу).

в) Інші документи:

- лист заявника, що погоджений з керівництвом банків, у яких відкриті розрахунковий, позичковий, валютний і інші рахунки заявника про надання права представникам Укрексімбанку отримувати інформацію про стан і рух коштів на рахунках на термін дії кредитного договору;
- лист заявника на ім'я Голови Правління Укрексімбанку, який узгоджений з керівником податкової інспекції, про надання права представникам Укрексімбанку знайомитися з документами, що характеризують фінансову і господарську діяльність заявника на термін дії кредитного договору.

Моніторинг здійснення проекту розвитку експорту

Після укладання кредитної угоди та договорів застави Укрексімбанк сплачує по контрактах підприємства, затверджених для фінансування (згідно з бізнес-планом проекту розвитку експорту). Сплата відбувається відповідно до заявок підприємства за рахунок коштів кредитної лінії ПРЕ.

Протягом строку чинності кредитної угоди Укрексімбанк:

- проводить систематичний банківський нагляд за ходом здійснення проекту розвитку експорту;
- здійснює порівняльний аналіз результатів впровадження проекту розвитку експорту підприємства та показників, передбачених бізнес-планом;
- отримує та проводить аналіз щоквартальної фінансової звітності підприємства;
- періодично здійснює перевірки підприємства, стану виробництва, предмету застави тощо.

Згідно з існуючим порядком Укрексімбанк вимагає від підприємств, що отримали кредит на суму понад 1 мільйон доларів США, проведення щорічного аудиту (протягом строку здійснення проекту розвитку експорту).

Перелік виробництв, заборонених МБРР для фінансування

Кошти, отримані від МБРР, не можуть бути використані на виробництво тютюну та тютюнових виробів; виробництво арб, що містять свинець; торгівлю дикими тваринами та виробами з них згідно конвенції CITES; радіоактивні продукти; виробництво електричного а побутового обладнання, що використовує та вміщує фреони (CFC) та інші речовини, що підпадають під дію Монре-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

альського протоколу; виробництво електричного обладнання, що містить полі хлоровані дифеніли (РСВ) більш ніж 0,005% за вагою; ввезення шкідливих відходів в Україну (для захоронення або переробки); виробництво наркотичних засобів; виробництво озброєння і боеприпасів, а також торгівлю ними; розповсюдження в природному середовищі організмів, що виведені генетичним шляхом; виробництво азбестовміщуючих матеріалів; виробництво, постачання та торгівлю забороненими пестицидами та гербіцидами; використання дрейфуючих сейнерних сіток у морському середовищі; виробництво міцних алкогольних напоїв; ігорний бізнес.

Щодо проектів пов'язаних з високими екологічними ризиками, Укрексімбанк вимагає проведення детально екологічної оцінки з боку компетентних установ.

Перелік виробництв з високими екологічними ризиками включає в себе: видобування корисних та переробку мінеральних ресурсів; розвідку та освоєння нафто- та газородовищ; виробництво електроенергії; нафтопереробні підприємства та нафтобази; нафто- та газопроводи; органічну хімію; пластмаси та синтетичні матеріали; виробництво та зберігання добрив; виробництво та зберігання гербіцидів, пестицидів; мило та мийні засоби; помислові гази; кислоти та каустичні речовини; вироби з гуми; фарби; ізоляційні матеріали; радіоактивні матеріали (ізотопи); металургійне виробництво; виробництво кольорових металів; ливарне виробництво; гальваніку; виготовлення комп'ютерів та напівпровідників; акумуляторні батареї; скло та азбест; цемент; текстиль; лісозаготівлю; переробку деревини, зокрема целюлозно-паперове виробництво; виробництво шкіри; переробка м'яса та м'ясопродуктів; пункти перевантаження відходів; об'єкти переробки відходів; місця захоронення відходів; місця накопичення металобрухту; аеропорти; залізничні станції; судові причали (гавані); автотранспортні термінали; авто підприємства з марками легкових та вантажних автомобілів; автозаправки; авторемонтні майстерні; обробку фотоматеріалів; хімчистки; типографії; продаж фарб

5.6. Кредитний аналіз підприємства-позичальника

Визначення ступеня ризику, пов'язаного з конкретним позичальником та з видом кредиту, повинно здійснюватись до моменту видачі кредиту та упродовж всього терміну дії кредиту (ступінь ризику часто змінюється з часом).

Оцінка кредитної пропозиції, що представлена потенційним позичальником, є, в кінцевому випадку, оцінкою різних видів ризику, які виникають при наданні кредиту. Особливо ретельно слід оцінювати ризик при кредитуванні зовнішньоскономічної діяльності підприємств.

Тому, на наш погляд, кредитору при наданні кредиту фірмі-позичальнику необхідно провести аналіз таких проблем:

- наскільки добре кредитор обізнаний з моральною та етичною репутацією позичальника, його репутацією успішного підприємця з точки зору виробництва, маркетингу та фінансового управління?
- наскільки добре підготовлена кредитна пропозиція? Чи є ця пропозиція реалістичною та діловою з економічної точки зору?
- чи є мета позики прийнятною для кредитора?

Кредитор (банк чи фірма), який надає позику, є відповідальним за отримання ясних відповідей на всі означені питання.

Кредитний ризик або ризик неповернення боргу може бути визначений як невпевненість кредитора в тому, що позичальник буде здатний і матиме бажання виконати свої зобов'язання у відповідності зі строками та умовами кредитної угоди.

Проведений нами аналіз дозволив дійти висновку, що ситуація неповернення боргу може бути викликана:

- непередбаченими несприятливими змінами в діловому, економічному та політичному середовищі, в якому працює позичальник;
- нездатністю позичальника створити адекватний майбутній грошовий потік;
- невпевненістю в майбутній вартості і якості (ліквідності та можливості продажу на ринку) застави під кредит;
- недоліками в діловій репутації позичальника тощо.

Аналіз можливості кредитного ризику вимагає підготовки анкети стандартного формату, яка повинна бути заповнена претендентом на кредит і містити всю інформацію стосовно призначення, суми кредиту та графіка обслуговування боргу (виплати процентів та основної суми боргу), а також інформацію про фінансовий стан позичальника, що є дуже важливим у випадку кредитування нових клієнтів або маленьких та середніх фірм, про які практично немає відкритої інформації.

З огляду на це виправданою є вимога щодо ведення позичальником детальних та належним чином оформлених фінансових

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

звітів, включаючи баланси, декларацію про доходи, звіт про прибутки і збитки та звіт про рух грошових коштів.

Аналіз кредитного ризику підприємства-позичальника передбачає два основні напрями: оцінку бізнес-ризикау і фінансово-майновий аналіз позичальника.

Оцінка бізнес-ризикау позичальника

З метою оцінки бізнес-ризикау доцільно проаналізувати такі фактори:

- зовнішнє ринкове середовище фірми;
- якість управління фірмою;
- характер взаємовідносин з клієнтами фірми.

Знання ринку, на якому функціонує клієнт, необхідне не тільки для оцінки результатів минулої діяльності, але й для розуміння усіх припущень, що лежать в основі фінансових прогнозів.

Існуючі та потенційні ринки компанії повинні бути чітко визначені як клієнтом так і кредитором. Привабливішими галузями є такі, які відрізняються стабільно високим рівнем попиту та відносно невисокою конкуренцією.

Для оцінки галузі, в якій працює клієнт доцільно скористатись такими джерелами інформації, як самостійні дослідження клієнта; пресу та комерційні огляди; економічні огляди; досвід інших клієнтів даної галузі; статистичні публікації уряду; банківські класифікації галузей (якщо вони існують).

Циклічна природа сектору (галузі) та стадія циклу бізнесу повинні бути обов'язково встановлені, (з цією метою слід розробляти та використовувати власну банківську класифікацію по кожній галузі промисловості).

На нашу думку не всі компанії, які діють в слабких, мало перспективних галузях мають високий рівень кредитного ризику, і не всі клієнти, які «відносяться» до прогресивних галузей є надійними з точки зору кредитного ризику.

Для оцінки частки ринку клієнта необхідно прослідкувати тенденції протягом останніх декількох років, виявити основних конкурентів та оцінити їх вплив на ринок. Треба співставити становище на ринку із ринковою стратегією даної компанії. Але слід пам'ятати, що розмір ніші ринку, яку займає клієнт, не завжди є показником його фінансового добробуту.

Компанія повинна гарантувати, що її продукція не застаріває. Необхідно оцінити частоту випадків повернення продукції і

рекламаций, а також політику компанії у відношенні контролю якості. Також слід перевірити страхування відповідальності за якість продукції, оцінити ризик, пов'язаний із зміною технології або втратою частини кваліфікованого персоналу, Компанії, пов'язані з високими технологіями є особливо вразливими щодо мінливих потреб ринку.

Керівництво об'єкту кредитування повинно бути досвідченим та компетентним, особливо у сферах торгівлі, виробництва і фінансів. Якісний підбір складу працівників управління є вирішальним фактором для досягнення успіху, і відповідно, кредитоспроможності компанії.

Успіхи та прорахунки в минулій діяльності компанії надають інформацію про якість управління та повинно бути ретельно проаналізовані.

Якщо існує ймовірність того, що компанію залишить провідний спеціаліст, це може вплинути на майбутню діяльність компанії, ось чому необхідно оцінити наявність адекватної заміни даним спеціалістам,

Керівництво повинно ставити реалістичні фінансові цілі і задачі. Кредиторів необхідно оцінити здатність керівництва швидко реагувати на умови діяльності, що змінюються. Слід зауважити, що гнучкість системи управління є особливо важливою з циклічних секторах ринку.

Клієнти, що не мають позитивного кредитного досвіду, невинні бути особливо ретельно перевірені. При цьому слід проаналізувати інтенсивність взаємовідносин банку з клієнтом, загальну суму кредитів, виданих спорідненим організаціям клієнта, рівень ризику з операціях з дочірніми компаніями.

Вид та термін кредиту мають відповідати місті кредитування, можливості погашення боргу, та джерелу погашення. Якщо початковий розмір позики є дуже великим, то необхідно реструктурувати його до прийнятної величини. В той же час потрібно звести до мінімуму ймовірність вимушеного звернення компанії за додатковими коштами. Сума кредиту, що надається, повинна відповідати власним; ресурсам компанії. Вважається, що при кредитуванні міжнародних операцій банк не повинен приймати на себе 100% ризику. Частка фінансової участі клієнта в проекті також повинна бути значною (як правило 15–30%). Природньо, що прибуток, який передбачається отримати від кредитування, повинен бути виправданий по відношенню до розмірів капіталу, яким банк ризикує.

Таким чином, якщо оцінка бізнес-ризиків позичальника була задовільною, доцільно провести фінансово-майновий аналіз його діяльності, який вклучає:

- компаративний комплексний аналіз фінансового стану, рентабельності та ділової активності підприємства;
- аналіз грошового потоку підприємства;
- визначення якості майна під заставу.

Компаративний комплексний аналіз рентабельності та ділової активності підприємства-позичальника

На стадії надання кредиту дуже важливим є проведення аналізу бухгалтерської звітності та фінансового стану позичальника. Форми звітності, що надходять, можуть бути різними, але банк повинен уніфікувати ці данні.

Гарантом ефективної реалізації економічних інтересів як самої корпорації так і її партнерів може бути компаративний комплексний аналіз фінансового стану, рентабельності і ділової активності корпорації.

Процедура реалізації методики комплексної компаративної оцінки фінансового стану компанії здійснюється у кілька етапів:

- збирання і аналітична оцінка вхідної інформації за аналізований період часу;
- обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності і ділової активності підприємств та їх класифікація;
- розрахунок кінцевих показників рейтингової оцінки;
- ранжування підприємств за рейтингом.

Для українських позичальників рекомендований перелік показників, які можуть бути використані для комплексної порівняльної оцінки (рис. 5.4).

Наведена система показників базується на даних публічної звітності, що дає можливість масової оцінки, дозволяє контролювати зміни у фінансовому стані компанії всіма учасниками економічного процесу, а також оцінити результативність і об'єктивність самої методики комплексної оцінки.

Вихідні дані можуть бути поширені за рахунок вклучення додаткових показників із довідок, які надаються підприємствами в банки, податкові інспекції, із форм статистичної звітності та інших джерел. Особливістю системи показників є те, що майже всі вони мають однакову направленість (за винятком індексу

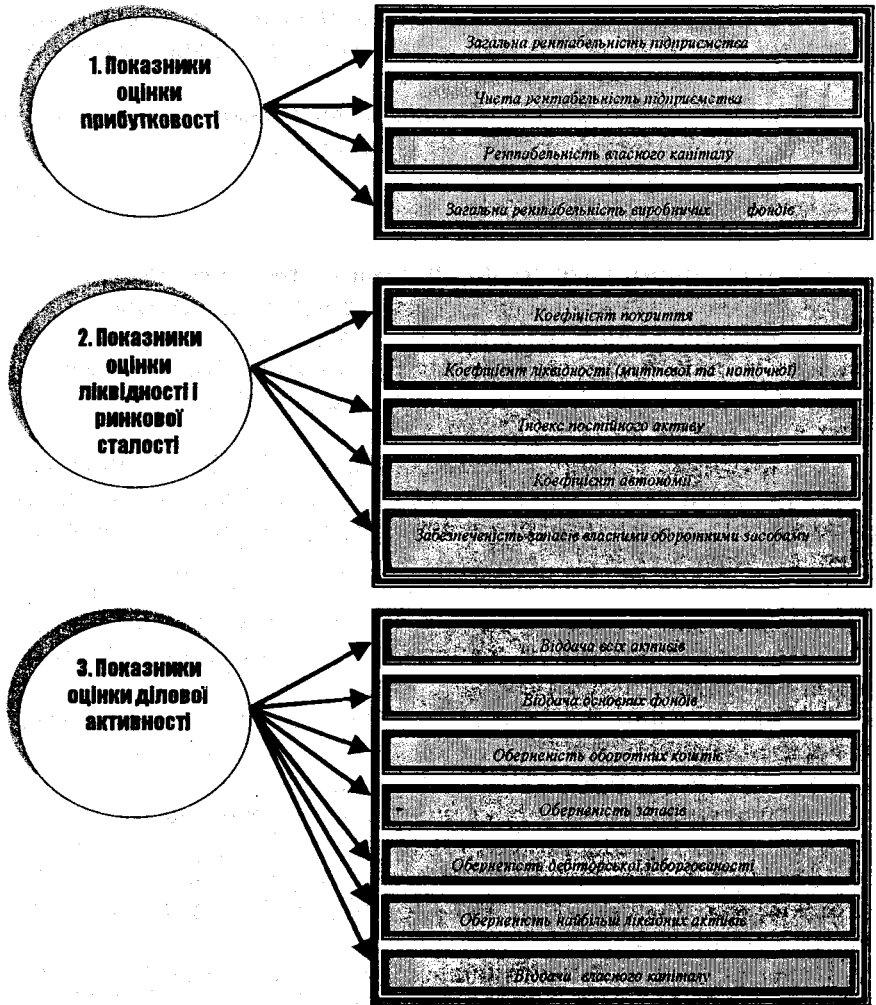


Рис. 5.4. Групування показників для рейтингової оцінки позичальника

постійного активу, динаміка якого носить складний характер). Це означає, що чим вище рівень показника або чим вище темп його росту, тим кращий фінансовий стан оцінюваного підприємства. Тому, при поширенні передбаченої системи за рахунок включення в неї нових показників необхідно слідкувати, щоб ця вимога не порушувалася.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Досліджуючи ринкову сталість акціонерних товариств корисно використовувати відносні показники: чистий прибуток на 1 акцію, дивіденди на 1 акцію, дивіденди на 1 акцію до ринкового курсу акції та ін. Як свідчить досвід рейтингової експертизи світової економічної преси (Financial Times-500, Business Weer-1000, Forbes-500, Euromoney, Fortune, агентства Moody's Investors Servis тощо), в основ розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки лежить порівняння підприємств по кожному показнику фінансового стану, рентабельності і ділової активності з умовним еталонним підприємством, яке має найкращі результати по всіх порівняльних підприємствах. Таким чином, базою підрахунку для отримання рейтингової оцінки стану справ підприємства є не суб'єктивні припущення експертів, а найбільш високі результати, які склалися в реальній ринковій конкуренції із усієї сукупності порівняних об'єктів. Еталоном порівняння є самий успішний конкурент, у якого всі показники краще.

Алгоритм порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності і ділової активності компанії-позичальника може бути поданий у вигляді послідовності наступних дій:

1. Вихідні дані надаються у вигляді матриці (M_{ij}), тобто таблиці, де по рядках записані номери показників ($i = 1, 2, 3, \dots n$), а по графах — номери підприємств ($j = 1 \dots m$).

2. По кожному показнику знаходиться максимально наближене до нормативу значення і заноситься в графу умовного еталонного підприємства ($m + 1$).

3. Вхідні дані матриці підприємства (M_{ij}) стандартизуються у відношенні до відповідного показника еталонного підприємства за формулою:

$$X_{i,j} = \frac{M_{i,j}}{\max M_{i,j}} \quad [5.2]$$

де X_{ij} — стандартизовані показники стану j -го підприємства.

4. Для кожного підприємства, значення його рейтингової оцінки визначається за формулою:

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1,j})^2 + \dots + (1 - x_{n,j})^2} \quad [5.3]$$

де R_j — рейтингова оцінка для j -го підприємства;
 $x_{1j} \dots x_{nj}$ — стандартизовані показники j -го підприємства.

5. Підприємства впорядковуються (ранжуються) в порядку зменшення рейтингової оцінки (табл. 5.2).

Таблиця 5.2.

Матриця рейтингової оцінки

| $i \backslash j$ | j | j | j | еталон | x_{i1} | x_{i2} | x_{i3} |
|------------------|----------|----------|----------|---------------|----------|----------|----------|
| i_1 | M_{11} | M_{12} | M_{13} | $\max M_{1j}$ | X_{11} | X_{12} | X_{13} |
| i_2 | M_{21} | M_{22} | M_{23} | $\max M_{2j}$ | X_{21} | X_{22} | X_{23} |
| i_3 | M_{31} | M_{32} | M_{33} | $\max M_{3j}$ | X_{31} | X_{32} | X_{33} |
| | | | | R_j | R_1 | R_2 | R_3 |
| | | | | ранж. | 1 | 3 | 2 |

Найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним значенням порівняльної оцінки. Для використання даного алгоритму на практиці ніяких обмежень щодо кількості порівняльних показників і підприємств не накладається.

Даний алгоритм отримання рейтингової оцінки фінансового стану може використовуватися для порівняння підприємств на дату складання балансу, в динаміці або на перспективу.

В першому випадку вихідні показники розраховуються по даних балансу і фінансової звітності на кінець періоду. Відповідно і рейтинг підприємства визначається на кінець періоду.

В другому випадку вихідні показники розраховуються як темпові коефіцієнти росту: дані на кінець періоду, або середнє значення показника звітного періоду ділиться на середнє значення відповідного показника попереднього періоду (чи іншої бази порівняння). Таким чином, ми отримуємо не тільки оцінку поточного стану підприємства на визначену дату, але і оцінку його зусиль і можливостей по зміні цього стану в динаміці, на перспективу. Така оцінка є надійним вимірювачем росту конкурентоспроможності підприємства в даній галузі діяльності. Вона також визначає більш ефективний рівень використання всіх його виробничих і фінансових ресурсів.

Можливо включення в склад вихідних даних одночасно як одномоментних, так і темпових показників, що дозволяє отрима-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ти узагальнену рейтингову оцінку, яка характеризує як стан, так і динаміку фінансово-господарської діяльності підприємства.

Методика комплексної оцінки фінансового стану, яка розглядалася, має наступні переваги.

По-перше, вона базується на комплексному багатомірному підході до оцінки такого складного явища, як фінансова діяльність підприємства.

По-друге, рейтингова оцінка господарсько-фінансової діяльності здійснюється на основі даних публічної звітності підприємства. Для її отримання використовуються найважливіші показники фінансової діяльності, які використовуються на практиці в ринковій економіці.

По-третє, рейтингова оцінка являється компаративною, зона враховує реальні досягнення всіх конкурентів.

По-четверте, для отримання рейтингової оцінки використовується плаваючий обчислювальний алгоритм, який реалізує можливість математичної моделі порівняльної комплексної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства-позичальника.

Таким чином, дана методика робить кількісно вимірюваною оцінку надійності ділового партнера по результатах його поточної та попередньої діяльності, а також при довгостроковому прогнозуванні діяльності підприємства.

Аналіз коефіцієнтів

Поряд із комплексною оцінкою для окремих підприємств можна використати аналіз окремих коефіцієнтів:

Поточна ліквідність (current ratio). За західними методиками при кредитуванні зовнішньоекономічної діяльності, для забезпечення мінімальної гарантії інвестиціям обіговий капітал повинен принаймні вдвічі перевищувати розмір короткострокових зобов'язань. Але, в той же час — цей коефіцієнт може ввести в оману. В українських умовах, для того, щоб можна було отримати результат, на який можна спиратись, треба враховувати всі поточні зобов'язання, а при врахуванні поточних активів не враховувати застарілу дебіторську заборгованість. Беручи до уваги велику ймовірність її повного неповернення та низьку ліквідність дебіторів. З дуже великою обережністю слід також ставитися до дебіторів у вигляді дочірніх підприємств підприємства-позичальника.

Миттєва ліквідність (quick ratio). Цей коефіцієнт дає більш об'єктивну картину ліквідності підприємства. Вважається, що грошовими коштами, або векселем можна значно швидше погасити борг, ніж товарно-матеріальними запасами.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів (inventory turnover) — чим менше розмір запасів і чим швидше вони обертаються, тим менше у компанії непрацюючих грошових коштів. Збільшення запасів може свідчити про те, що щось заважає реалізації продукції. В часи високих темпів інфляції на Україні мало місце значне зростання запасів, як у вигляді сировини, так і готової продукції, оскільки це була форма збереження коштів від знецінення.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (accounts receivable turnover). Показує скільки разів дебіторська заборгованість обернулася в реалізації. Цей коефіцієнт в динаміці дає достатньо корисну інформацію про клієнтів фірми. В ринкових умовах зростання кількості дебіторів, яке не супроводжується пропорційним зростанням реалізації та збільшенням грошових потоків може свідчити про наближення кризи платежів підприємства. Дуже важливо також проаналізувати період повернення дебіторської заборгованості. Цей показник відображає швидкість її погашення. У кожній фірмі існує свій період погашення кредиторської заборгованості. Але у випадку, коли період повернення дебіторської заборгованості перевищує період повернення кредиторської заборгованості, це означає, що фірма «надає» своїм постачальникам «безкоштовний кредит».

Дуже важливо розрахувати *співвідношення зобов'язань та власного капіталу (debt/equity ratio)*. При цьому постійне збільшення долі позиченого капіталу в структурі капіталу компанії вважається дуже ризикованим.

Як правило, банки складають свої власні системи рейтингу якості клієнтів. Причому деякі банки використовують досить прості схеми, а деякі більш деталізовані.

В той же час було б великою помилкою спрощувати процес аналізу, зводячи його виключно до числових показників або системи класифікацій.

Слід пам'ятати, що самі по собі коефіцієнти — це просто числа, які є нейтральними за своєю суттю, немає «поганих» чи «хороших» значень, слід відчувати і бачити сутність бізнесу за цифрами (це є актуальним для всіх етапів кредитного та фінансового

аналізу), порівнювати значення коефіцієнтів із емпіричними значеннями, що прив'язані до середньогалузевих значень, оцінювати зміни значень коефіцієнтів з плином часу, порівнювати їх із загальногалузевими тенденціями.

Таким чином, оцінка кредитного ризику залежить від: якості управління компанією; стану галузі; конкурентоспроможності компанії; характеру та призначення позики (мети кредиту, загального розміру кредиту); фінансового стану та перспектив розвитку компанії.

Аналіз грошового потоку підприємства-позичальника

Дуже велику увагу при кредитуванні слід надати *аналізу руху грошових коштів*. Грошові кошти є першочерговим джерелом погашення позики. Недопустимими є перевищення ліміту заборгованості. Постійна наявність овердрафту може бути небезпечним сигналом для банку. Надходження та вибуття з рахунку повинні співпадати із прогнозами руху грошової маси. З цією метою слід проаналізувати грошовий потік клієнта.

Порядок складання і подання звіту про рух грошових коштів визначається Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів», який був переглянутий у 1992 р. і набув чинності з 1 січня 1994 р.

Потреба в інформації про надходження грошових коштів до підприємства та їх видатки обумовлена необхідністю:

- аналізувати спроможність підприємства генерувати грошові кошти впродовж року;
- виявляти причини різниці між прибутком грошовими надходженнями та видатками;
- досліджувати спроможність підприємства погасити зобов'язання та сплатити дивіденди;
- зіставляти, оцінювати і прогнозувати грошові потоки підприємства;
- аналізувати грошові та негрошові аспекти операцій підприємства.

Отже, звіт про рух грошових коштів суттєво доповнює основні форми фінансової звітності баланс та звіт про фінансові результати.

Звіт про рух грошових коштів використовується для прогнозування суми і часу майбутнього руху коштів, перевірки проведених у минулому аналогічних прогнозів, а також при дослідженні зв'язку між прибутковістю, рухом грошових коштів та впливом зміни цін.

Грошові потоки підприємства відображаються у звіті про рух грошових коштів у розрізі трьох видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової.

Операційною вважають основну діяльність, заради якої було створене підприємство, а також інші види діяльності, що не є інвестиційною та фінансовою.

Інвестиційна діяльність охоплює операції з придбанням та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

Фінансова діяльність — це сукупність операцій, які призводять до зміни величини і складу власного та позикового капіталу.

Подання інформації у розрізі діяльності дає можливість:

- оцінити спроможність підприємства забезпечувати грошові кошти, необхідні для продовження та розширення основної діяльності без залучення зовнішніх джерел фінансування;
- виявити вкладення коштів у активи, які забезпечуватимуть генерування прибутку та грошових потоків у майбутньому;
- передбачити майбутній рух грошових коштів, пов'язаний з вимогами осіб, що надали підприємству капітал.

МСБО 7 передбачає формування інформації про рух грошових коштів у результаті операційної діяльності із застосуванням прямого або непрямого методів.

При використанні *прямого методу* для визначення чистої зміни грошових коштів внаслідок операційної діяльності у звіті послідовно наводяться всі основні класи (статті) надходжень та видатків, різниця яких показує приріст або зменшення грошових коштів.

Непрямий метод побудований на коригуванні у звіті суми прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування з метою встановлення величини чистої зміни грошових коштів шляхом виключення впливу не грошових операцій та операцій, пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю.

Звіт про рух грошових коштів складається з метою співставлення притоку та відтоку грошових коштів.

Елементами притоку є: надходження; нарахована амортизація; вивільнення коштів із: запасів, дебіторської заборгованості. Основних фондів; зменшення оборотного капіталу; зростання кредиторської заборгованості; вивільнення коштів із інших активів та зростання інших пасивів; залучення в обіг нових позик; приріст акціонерного капіталу.

Елементи відтоку коштів: додаткові вкладення коштів в запаси та основні фонди; зростання дебіторської заборгованості; скорочення кредиторської заборгованості та інших пасивів; погашення позик; зменшення акціонерного капіталу; сплата податків; дивідендів та процентів.

Стойке перевищення притоку над відтоком коштів протягом періоду дозволяє оцінювати клієнта як кредитоспроможного.

Основною перевагою аналізу звіту про рух грошових коштів є найбільша інформативність про платоспроможність клієнта порівняно із звітом про прибутки і збитки.

Аналіз руху грошових коштів дозволяє банку оцінити ефективність основної звітності, зробити деякі висновки про обсяги угод клієнта. Банк отримує можливість контролю за банківськими рахунками та касою клієнта.

За допомогою даних звіту про рух грошових коштів можна виділити та проаналізувати основні джерела та напрямки використання грошових коштів позичальника.

Згідно західним стандартам кредитування, аналіз грошового потоку показує і межу видачі нових позик. Граничною межею видачі нових позик при цьому виступає розмір перевищення надходжень коштів порівняно з їх відтоком.

В промислово розвинених країнах кредитоспроможність позичальників, що працюють на зовнішньоекономічних ринках, часто була так добре відома, що вони могли отримувати кредити на основі своєї репутації. Іншими словами вони отримували незабезпечений або негарантований кредит. Але в Україні рівень невпевненості в тому, що позичальник сплатить свій борг та проценти за ним настільки високий, що не рекомендується видавати кредити без належного забезпечення. Ось чому найпоширенішим видом кредитування в Україні стали позики під заставу. **Застава** — це спосіб забезпечення зобов'язань продавця за кредитною угодою, згідно з якою кредитор має право при невиконанні боржником зобов'язань отримати компенсацію з вартості застави.

Як відомо, позики під заставу — це кредити, які забезпечені з боку позичальника заставою активів. Існують випадки, коли об'єкти застави фізично переходять у власність кредитора, але частіше за все вони залишаються у власності позичальника, який продовжує ними користуватись. В такому випадку, застава активів здійснюється на основі письмового **договору застави**, який

деталізує зв'язок між терміном та умовами позики і закладеним активом (див. с. 340). Дуже важливо вірно розробити та дотримуватися вимог щодо заставного забезпечення:

- застава повинна бути легко оціненою та мати високу ліквідність і стабільну ціну;
- мінімальні витрати на зберігання та реалізацію застави;

ДОГОВІР ПРО ЗАСТАВУ № _____

м. _____ «____» _____ 2000 року

Банк «_____», у подальшому іменується «Заставодержатель», в особі керуючого _____, що діє на підставі _____ від «__» _____ року, з однієї сторони, та _____, в подальшому іменується «Заставадавець», що діє на підставі Статуту зареєстрованого _____, з другої сторони, уклали цей договір про наступне:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Як забезпечення виконання зобов'язання по поверненню в строк до «____» (____) _____ року коштів в сумі _____ (____) гривень та сплати процентів, виходячи з розрахунку _____% (____) процента річних, наданих згідно кредитного договору № _____ від «____» _____ року, укладеного між Заставодержателем та Заставадавцем, Заставадавець надає Заставодержателю в заставу належне за правом власності нерухоме майно, яке в подальшому іменується «Майно»:

| № п/п | Найменування майна | Одиниця виміру | Ціна за одиницю, грн. | Сума, грн. |
|-------|--------------------|----------------|-----------------------|------------|
| | | | | |

1.2. Предмет застави оцінюється сторонами в _____ (____) Місцезнаходження майна: _____.

1.3. Заставлене Майно залишається у Заставадавців.

1.4. Заставадавці підтверджують, що:

– на підставах, передбачених законом України вони мають право відчужувати Майно;

– на підставах, передбачених законом України на Майно може бути звернено стягнення;

– Майно очищене від зобов'язань, крім тих, що передбачені цим Договором.

2. ПРАВА І ОBOB'ЯЗКИ СТОРІН

2.1. *Заставодержатель має право:*

2.1.1. Перевіряти за документами фактичну наявність, місцезнаходження (при його зміні) і умови зберігання заставленого Майна.

2.1.2. Вимагати від Заставодавців прийняття заходів, необхідних для його зберігання.

2.1.3. Вимагати від будь-якої особи припинення дій, що загрожують втра-тою або ушкодженням Майна.

2.1.4. Вимагати від Заставодавців передачі Заставсдержателю всього Майна, або його частини на відповідальне зберігання у разі порушення Позичальником умов кредитного договору або у разі порушення Заставодавцями умов цього договору.

2.1.5. Вимагати дострокового повернення кредиту та виконання інших забезпечених заставою зобов'язань, якщо Майно, що є предметом застави (або його частина) буде втрачено і Заставодавці за згодою Заставодержателя не замінили його аналогічним чи іншим Майном, рівнозначним по вартості Заставодержатель зобов'язується без зволікань звільнити майно від застави, як тільки: Позичальник виконає свої зобов'язання в повному обсязі за кредитним договором передбаченим в п. 1.1. цього Договору.

2.2. *Заставодавці зобов'язані:*

2.2.1. Застрахувати за свій рахунок предмет застави.

2.2.2. Вживати заходів, необхідних для збереження заставленого Майна, включаючи капітальний та поточний ремонт;

2.2.3. Не розпоряджатись (не відчужувати, не заставляти, не передавати в користування і оренду) заставленим Майном без письмової згоди Заставодержателя.

2.2.4. Не пізніше 24-х годин з моменту виявлення втрати або пошкодження Майна повідомити про це Заставодержателя та страхову компанію.

2.2.5. На вимогу Заставодержателя, у разі наявності факту порушення умов кредитного, або цього Договору, передати все, або частину Майна на відповідальне зберігання Заставодержателю.

2.2.6. Сплачувати передбачені законодавством податки та збори, пов'язані з заставленим Майном.

2.2.7. Повідомляти про зміну місцезнаходження Майна.

2.2.8. Надавати Заставодержателю бухгалтерську і статистичну звітність та інші відомості щодо свого фінансового стану та стану заставленого Майна.

3. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

3.1. У разі невиконання або неналежного виконання зобов'язань передбачених цим Договором, винна Сторона відшкодовує іншій Стороні всі завдані у зв'язку з цим: збитки.

3.2. За невиконання або неналежне виконання п.2.2., Позичальник сплачує на користь Заставодержателя штраф у розмірі 1 (одни) процент від вартості заставленого Майна вказаного в пункті 1.2. цього Договору.

4. ЗВЕРНЕННЯ СТЯГНЕННЯ НА ЗАСТАВЛЕННЕ МАЙНО

4.1. За рахунок заставленого Майна Заставодержатель вправі задовольнити свої вимоги за кредитним договором у певному обсязі на час фактичного задоволення вимог, враховуючи суму кредиту і процентів, збитки, завдані простроченням: виконання, а також неустойку, передбачену кредитним та цим договором. Відшкодуванню підлягають також витрати Заставодержателя на зберігання заставленого Майна і витрати Заставодержателя, понесені ним при зверненні стягнення на заставлене Майно.

4.2. Заставодержатель може звернути стягнення на заставлене Майно.

4.2.1. У разі неповернення кредиту і несплати відсотків — починаючи з наступного дня, після настання терміну виконання цих зобов'язань.

4.2.2. У разі погіршення фінансово-економічного стану Позичальника, використання кредиту не за цільовим призначенням, ухилення від банківського контролю — з наступного дня, після закінчення терміну, встановленого Банком для дострокового повернення кредиту та сплати процентів.

4.3. Звернення стягнення на заставлене майно відбувається за рішенням суду, а у випадках, передбачених чинним законодавством України, у безспірному порядку на підставі виконавчого напису нотаріуса.

4.4. У разі невиконання зобов'язання забезпеченого цим Договором: Заставодержатель має право вжити заходи що передбачені статтею 38 Закону України «Про заставу».

4.5. Реалізація заставленого Майна проводиться за вибором Заставдержателів

- державним виконавцем у встановленому порядку;
- безпосередньо самим Заставодержателем;
- шляхом переходу заставлених товарів у власність Заставодержателя.

У разі, коли суми, вирученої від продажу заставленого Майна недостатньо для повного задоволення вимог Заставодержателя (кредитора), він вправі отримати решту суми з іншого майна Позичальника, не користуючись при цьому перевагами Заставодержателя.

5. ПОРЯДОК ВИРШЕННЯ СПОРІВ

5.1. Споры, що виникнуть при виконанні цього договору вирішуються у встановленому чинним законодавством України порядку.

6. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ І ПІДПИСИ СТОРІН

ЗАСТАВОДЕРЖАТЕЛЬ
(КРЕДИТОР)

ЗАСТАВОДАВЕЦЬ

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ДОГОВІР про заставу товарів в обороті №

м. _____ «___» _____ 200__ року

Банк «_____», у подальшому іменується «Заставодержатель», в особі _____, що діє на підставі _____ від «___» _____ року, з однієї сторони, та _____, в подальшому іменується «Заставадавець», що діє на підставі Статуту зареєстрованого _____, з другої сторони, уклали цей договір про наступне:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Цей договір забезпечує вимоги Заставодержателя, що витікають з умов кредитного договору № _____ від «___» _____ 200__ р., укладеного між Заставодержателем та Заставадавцем, за умовами якого Заставадавець зобов'язується перед Заставодержателем повернути кредит у розмірі _____ (_____) гривень, сплатити проценти за його користування в розмірі, строки та у випадках, передбачених кредитним договором № _____ від «___» _____ 200__ р.

1.2. В забезпечення виконання: зобов'язань, вказаних у п.1.1. цього договору, Заставадавець на умовах, передбачених цим договором, передає у заставу товари в обороті, а саме продовольчі товари:, згідно додатку до договору (Опис №1), який є його невід'ємною часткою.

1.3. Майно що заставляється належить Заставадавцю на праві власності.

1.4. Предмет застави оцінюється сторонами в _____ (_____) і знаходиться у магазині Заставадавця за адресою: _____

1.5. «ЗАСТАВОДАВЕЦЬ» гарантує, що він уповноважений розпоряджатися предметом застави, який не заставлений по іншим договорам на нього не накладено арешт і він не є предметом судового спору.

2. УМОВИ ДОГОВОРУ

2.1. Право застави виникає з моменту укладання цього договору.

2.2. Зобов'язання забезпечене заставою, вважається виконаним, якщо кредит погашений, сплачені проценти, штрафні санкції, що витікають із кредитного договору № _____ від «___» _____ 200__ р., а також інші видатки, що пов'язані з його виконанням.

2.3. Заставодержатель набуває права стягнення заборгованості за рахунок предмета застави у випадку якщо кредит, проценти, штрафні санкції, які були забезпечені заставою, не будуть сплачені у строк, передбачений кредитним договором № _____ від «___» _____ 200__ р.

2.4. При частковому виконанні боржником забезпечених заставою зобов'язань, застава зберігається у початковому обсязі.

2.5. Заставлене майно залишається на зберіганні у Заставадавця « _____ », який зобов'язується створити належні умови для його зберігання.

2.6. Оцінка предмету застави проведена за угодою сторін.

2.7. У випадку реорганізації Заставадавця або Заставодержателя зобов'язання по цьому договору переходять до їх правонаступників.

2.8. Реалізація предмета застави, на який звернене стягнення, здійснюється самостійно Заставодержателем будь-яким прийнятним; для нього способом до повного покриття забезпеченої заставою вимоги, сплати нарахованих за кредитним договором № _____ від «__» _____ 200__ р. штрафних санкцій та відшкодування витрат, пов'язаних з реалізацією предмета застави.

Якщо суми, отриманої від реалізації заставленого майна недостатньо для повного задоволення вимог Заставодержателя, він має право отримати суму яка недостає для повного погашення заборгованості за рахунок звернення стягнення на інше майно Заставадавця в порядку, передбаченому чинним законодавством України.

2.9. Інші застави вже заставленого майна не допускаються.

2.10. Ризик випадкової загибелі предмету застави несе власник майна.

2.11. Заставадавець зобов'язання страхувати заставлене майно у розмірі не менш 100% від вартості предмета застави, яке залишається у його володінні, за рахунок своїх коштів на користь банку на термін дії цього договору.

3. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

3.1. Права та обов'язки Заставадавця:

3.1.1. Заставадавець зобов'язується забезпечити цілісність заставленого майна та створити належні умови для його зберігання.

3.1.2. Заставадавець має право володіти, користуватися і розпоряджатися предметом застави згідно розділу №3 Закону України «Про заставу» і цього договору.

У випадку реалізації майна, що складає предмет застави, Заставадавець зобов'язаний замінити його аналогічним за родовими ознаками майном на суму, встановлену п.1.4. даного договору за балансовою вартістю.

3.1.3. Заставадавець зобов'язується; після підписання цього Договору застрахувати заставлене майно, яке залишається у його володінні за рахунок своїх коштів на користь Заставодержателя на термін дії цього договору.

3.2. Права та обов'язки Заставодержателя:

3.2.1. Заставодержатель має право перевіряти цільове використання виданого під заставу кредиту.

3.2.2. Звернути стягнення на заставлене майно до настання строку погашення кредиту у випадках.

а) порушення Заставадавцем зобов'язань по належному зберіганню предмета застави;

б) у разі нецільового використання кредиту;

в) у разі несплати відсотків за кредитом;

г) ліквідації або реорганізації Заставадавця.

4. ІНШІ УМОВИ ДОГОВОРУ

4.1. Цей договір вступає в силу з моменту його підписання сторонами і діє до повного виконання Заставадавцем своїх зобов'язань по кредитному договору №010\02-01\604 від «13» листопада 2001 р. або при настанні одного із випадків передбачених ст.ст. 28, 29 Закону України «Про заставу».

4.2. Спори, що виникають в період дії цього договору і не врегульовані їм вирішуються в установленому законом порядку.

4.3. Цей договір складено у двох примірниках, що мають однакову юридичну силу, один — для Законодавця, другий — для Заставодержателя.

«ЗАСТАВОДЕРЖАТЕЛЬ»

«ЗАСТАВОДАВЕЦЬ»

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- банк повинен використовувати професійні оцінки застави;
- мінімальна маржа по кредиту повинна також забезпечуватись заставою;
- активи, що є заставою або виступають гарантією, повинні контролюватись банком;
- фізичне інспектування всієї застави, особливо майна, повинно здійснюватись банком регулярно.

Згідно з міжнародною практикою, банківський кредит під забезпечення повинен мати пріоритет над іншими кредитами.

Банк, який кредитує, повинен визначити, які типи активів слід використовувати. Порівняльна характеристика можливих форм забезпечення наведена у табл. 5.3.

Оскільки для багатьох банків основна частина портфелю складається із забезпечених кредитів, то юридичні аспекти застави є також дуже важливими. Треба забезпечити підконтрольність застави, повідомлення про місцезнаходження застави, а також проаналізувати та забезпечити механізм вступу у володіння. До надання кредиту перевірити активи, що пропонуються, як застава на предмет того:

- чи не закладені вони десь раніше, чи не накладений на них арешт, чи не має по них судового позову;
- зареєструвати права на заставу нотаріально;
- вести записи обліку застави та проводити періодичні і неочікувані позичальником перевірки місцезнаходження і стану застави.

Якщо у якості застави виступають дебіторські рахунки, необхідно рекомендувати позичальнику: направляти в банк щомісячно списки дебіторів, імена, адреси, суми заборгованості і термін отримання; в письмовому вигляді проінструктувати своїх клієнтів про те, що вони повинні сплачувати свої рахунки на рахунок позичальника в кредитуючому банку, надрукувавши свої інструкції на рахунок-фактурі (назва, адреса банку і номер рахунку позичальника); підтвердити письмово, що ніяка інша організація не претендує на дебіторські рахунки.

Для позик, що забезпечені запасами необхідно рекомендувати позичальнику щомісячно направляти список закладених запасів із інформацією щодо місцезнаходження, обсягів, виду і строків знаходження в запасах; підтвердити в письмовому вигляді, що на ці запаси не існує ніяких інших претендентів такого роду; якщо це можливо, перевести закладені запаси в спеціалізовані склади (якщо такі існують) для того, щоб забезпечити повний

Порівняльний аналіз форм забезпечення зобов'язань позичальниками [*]

| Форма | Недоліки | Переваги |
|---|--|--|
| Гарантія | <ol style="list-style-type: none"> 1. Важко скористати на практиці. 2. Цінність залежить від фінансового стану гаранта. 3. Складно точно оцінити. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Легко отримати. 2. Юридично забезпечено застосування. 3. Дешево отримати. 4. Можуть бути підтверджені матеріальними активами. 5. Створюють додатковий психологічний аргумент для позичальника на користь погашення боргу. |
| Переуступка дебіторської заборгованості | <ol style="list-style-type: none"> 1. Нематеріальна. 2. Може довго залишатися непогашеною. 3. Постійно змінюється. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Легко оцінити (якщо дебітори – добросовісні платники) 2. Легко продати (якщо погашення заборгованості проводиться регулярно) |
| Забезпечення у вигляді товарних запасів | <ol style="list-style-type: none"> 1. Можуть бути товарами, які швидко стають непридатними або перебувають у поганому стані. 2. Право власності може бути оскаржено. 3. Важко контролювати. 4. Складно оцінити. Якщо тільки це не споживчі товари. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Матеріальні. 2. Можуть бути оцінені. 3. Можуть бути продані. 4. Можуть бути передані як застава. |
| Нерухоме майно | <ol style="list-style-type: none"> 1. Рента, якщо вона виплачується, з часом збільшується. 2. Експлуатаційні витрати. Податки, якщо є. 3. Договори про оренду можуть ускладнювати процедуру банкрутства 4. Наявність мешканців. 5. Можливість труднощів з продажем, якщо спорада дуже велика. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Матеріальні. 2. Може бути оцінено. 3. Може бути перевезено в інше місце. 4. Може використовуватись як застава. |

| | | |
|--------------|--|--|
| Рухоме майно | <ol style="list-style-type: none"> 1. Важко оцінити; вартість сильно залежить від технічного стану. 2. Може бути легко вкрадено. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Матеріальні. 2. Може бути оцінено. 3. Може бути перевезено в інше місце. 4. Може використовуватись як застава. |
| Цінні папери | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ціна коливається. 2. Ринок може бути обмеженим. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Легко та дешево держати. 2. Легко одержати право власності. 3. Звичайно легко продати. 4. Можна встановити вартість. |

контроль над запасами шляхом ведення надійного і незалежного обліку третьою стороною.

Для того, щоб забезпечити можливо повною мірою достатність застави, вартість застави необхідно протягом строку кредиту перевіряти. Слід враховувати моральне старіння застави. Деякі активи втрачають свою первісну вартість швидше, ніж інші, хоча строк їх придатності — на відміну від строку збереження; може бути більшим. Наприклад електронне обладнання (комп'ютери), автомобілі.

Позики, забезпечені фізичною заставою, як правило, лишаються вразливими для шахрайства з боку позичальника. Кредитуючий банк повинен залишатись пильним по відношенню до того, як позичальник виконує умови кредитної угоди і договору про заставу.

Визначення вартості кредиту

Визначення вартості кредиту є також найважливішим елементом процесу кредитування. Під час встановлення процентної ставки велику роль відіграють такі фактори: ризик; вартість фондів банку; необхідний для банку рівень прибутковості; агресивність: чи переслідує банк цілі зростання активів; конкуренція: в яких категоріях кредитів банк хоче конкурувати з іншими банками і конкурентами при визначенні ціни на свої інструменти; категорія клієнта: чи орієнтований банк на розвиток відносин з клієнтом чи на вигоду від угоди? Елементи, що формують вартість кредиту узагальнені в табл. 5.4.

* Петрашко... С. 90

Кожен співробітник кредитного відділу повинен бути інформованим про вартість фондів банку та базові ставки по залучених коштах. Останню можна визначити, як середньозважену ставку, сплачену по всіх джерелах, включаючи вартість страхування депозитів, резервні вимоги в центральному банку, вартість всіх непроцентних видатків, пов'язаних з мобілізацією коштів. Визначення ціни кредиту базується, як правило, на процентній ставці за пасивами, хоча для деяких кредитів може бути використана гранична ціна фондів.

Після узгодження основних умов кредитування укладається **кредитний договір** зразок якого наведено на с. 351.

Таблиця 5.4

Формування вартості кредиту

| Екстернальні чинники | Інтернальні чинники |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • міжнародні угоди про регулювання вартості кредиту; | <ul style="list-style-type: none"> • джерела фінансування кредиту; |
| <ul style="list-style-type: none"> • стан національного та міжнародного ринку капіталів; | <ul style="list-style-type: none"> • момент укладення кредитної угоди відносно торговельної угоди; |
| <ul style="list-style-type: none"> • політичне, економічне та фінансове становище в країні позичальника; | <ul style="list-style-type: none"> • статус, конкурентні позиції, ділова репутація та фінансовий стан партнерів; |
| <ul style="list-style-type: none"> • рівень інфляції; | <ul style="list-style-type: none"> • якість забезпечення кредиту; |
| <ul style="list-style-type: none"> • зміни у законодавстві країни позичальника | <ul style="list-style-type: none"> • наявність страхового покриття; |
| | <ul style="list-style-type: none"> • сума, валюта, термін кредиту та платежу |
| | <ul style="list-style-type: none"> • характер проектних та технічних ризиків. |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

КРЕДИТНИЙ ДОГОВІР № _____

м. _____

« ____ » _____ 200__ року

Банк « _____ », у подальшому іменується «Кредитор», в особі керуючого _____, що діє на підставі _____ від « ____ » _____ року, з однієї сторони, та _____, в подальшому іменується «Позичальник», що діє на підставі Статуту зареєстрованого _____, з другої сторони, уклали цей договір про наступне:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Кредитор, на положення та умови цього Договору, відкриває Позичальнику кредитну лінію у сумі _____ (_____) гривень з _____ по _____ із сплатою _____% (_____) відсотків річних.

1.2. Повернення коштів кредитної лінії здійснюється етапами згідно графіку, що є додатком №1 до цього договору, але не пізніше _____ року.

2. ОБ'ЄКТИ КРЕДИТУВАННЯ ЗА ДОГОВОРОМ

2.1. Кредитні кошти призначені для _____

3. УМОВИ НАДАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕДИТУ

3.1. Кредитор надає Позичальнику на умовах його забезпечення, цільового використання, строковості, повернення та плати за користування.

3.2. Сторони встановлюють, що обчислення строку надання кредиту, нарахування відсотків по договору здійснюється за фактичне число календарних днів користування кредитом. При цьому, для нарахування відсотків за кредитом, день надання кредиту та день його повернення Позичальником Кредитору — вважаються одним днем.

3.3. З підписанням цього Договору, у відповідності з чинним законодавством, Позичальник надає право визначення черговості погашення кредитної заборгованості (кредиту, відсотків за користування кредитом, штрафів та пені) — вирішувати самостійно Кредитору з урахуванням вимог діючого законодавства України.

3.4. У відповідності з діючим законодавством України забезпеченням даного договору може бути.

(і) Договір застави;

(іі) Договір про надання гарантії /шесьмова Гарантія/;

- (iii) Договір поруки;
- (iiii) інші документи/види забезпечення.

При цьому Кредитор може вимагати від Позичальника надання одного або декількох видів забезпечення.

3.5. Також кредит, наданий Кредитором, забезпечується всім належним Позичальнику майном, коштами та всіма активами, що належать йому на праві власності, знаходяться у нього на балансі (для юридичних осіб), незважаючи на терміни, коли і як вони були придбані, і на які може бути звернено стягнення в порядку, встановленому законодавством України.

3.6. Додатково, з метою повного забезпечення виконання належним; чином; цього Договору, з керівниками (посадовими особами — Директором/Головою кооперативу/ та Головним бухгалтером) Позичальника, поряд з основним; видом забезпечення повернення кредиту, можуть укладатись договори поруки, які стають невід'ємною частиною цього Договору.

Такі договори про особисту перуку перед Кредитором — є додатковим забезпеченням і воно може застосовуватись ним лише при настанні умов:

- (а) погіршення товарного стану основного забезпечення;
- (б) фактичної відсутності основного забезпечення на момент виникнення у Кредитора права стягнення заборгованості за кредитом;
- (в) за інших умов, що суттєво впливають на адекватність забезпечення; по відношенню до кредиторської заборгованості власне Позичальника.

4. ГАРАНТІЇ

4.1. При отриманні кредиту Позичальник гарантує, що:

- (а) Позичальник є підприємством */організацією, установою/*, зареєстрованим та існуючим: згідно чинного законодавства України;
- (б) Позичальник спроможний здійснити цей Договір та виконати зобов'язання за ним, оскільки він має всі повноваження згідно його Статуту, або від співвласників/акціонерів, що не суперечать положенням чинного законодавства або договірним обмеженням, обов'язковим для Позичальника, його Статуту або іншим установчим документам;
- (в) цей Договір є дійсним і обов'язковим законним зобов'язанням Позичальника, порушення якого є підставою для застосування санкцій проти нього;
- (г) ним були отримані всі ліцензії, затвердження, дозволи, реєстраційні записи і погодження, необхідні для оформлення і виконання цього Договору та для надання йому чинності;
- (д) Позичальник здійснює свою діяльність згідно з відповідними законами, урядовими постановами та нормативними актами, незалежно від того, чи мають вони силу закону, а також не спричиняє невиконання зобов'язань щодо будь-якої угоди чи акту з яким ця діяльність пов'язана;
- (е) не існує ніякого розслідування з боку суду, арбітражного суду, державних чи інших органів, яке може суттєво негативно вплинути на фінансові можливості або діяльність Позичальника;

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

(ж) його фінансові звіти (включаючи балансовий звіт та звіт про фінансові результати та їх використання), які датовані на дату подання їх Кредитору, були подані останньому в завершеному та правильному стані і вірно відображають фінансове становище і результат діяльності Позичальника на цю дату і на періоди, що закінчилися на той час, знаходяться у відповідності з чинними нормативами бухгалтерської звітності. За час після дати складання фінансових звітів не відбулося несприятливих матеріальних змін у фінансовому стані чи в результатах діяльності Позичальника (у випадку суттєвих несприятливих змін у фінансовому стані — Позичальник повинен повідомити про це Кредитора письмово).

5. КРЕДИТОР ЗОБОВ'ЯЗУЄТЬСЯ

5.1. На умовах цього Договору відкрити Позичальнику позичковий рахунок № _____ та надавати з них Позичальнику в безготівковій формі кредитні кошти в межах ліміту відкритої кредитної лінії за умови надання Позичальником відповідного забезпечення, передбаченого п. 3. 4. даного договору.

Кредитні кошти можуть надаватись Кредитором шляхом їх перерахування на розрахунковий рахунок позичальника № _____, МФО _____ або сплати платіжних документів, наданих Позичальником, безпосередньо з позичкових рахунків.

При цьому надання кредитних коштів здійснюється Кредитором на підставі письмових заяв Позичальника, що є невід'ємними додатками до цього Договору, за умови надання відповідних документів (контрактів, рахунків-фактур, інвойсів тощо), що підтверджують цільове використання кредитних коштів згідно п. 2.1. договору, та їх попереднього візування Юридичним управлінням банку або відповідною юридичною службою дирекції, філіалу банку.

5.2. Забезпечити Позичальника консультативними послугами з питань виконання даного Договору.

6. ПОЗИЧАЛЬНИК ЗОБОВ'ЯЗУЄТЬСЯ

6.1. Використати кредит на зазначені у договорі цілі і забезпечити повернення одержаного кредиту та сплату нарахованих відсотків на умовах, передбачених даним договором.

Відсотки за кредит Позичальник сплачує платіжним дорученням на рахунок доходів Кредитора № _____ щомісячно, не пізніше останнього робочого дня кожного місяця.

6.2. За порушення строків повернення кредиту, сплати відсотків за кредит, використання кредитних коштів не за цільовим призначенням, сплачувати Кредитору, додатково до встановленої відсоткової ставки за кредит, штрафні санкції, передбачені ст. 11. даного договору.

6.3. Самостійно, без нагадування, надавати Кредитору щоквартально, до 20 числа наступного місяця, бухгалтерський баланс звіт про фінансові результати та їх використання, та додатково, за запитом Кредитора, — матеріали з видачі, перевірки забезпечення кредиту і контролю за його використанням і

поверненням в тому числі інформацію про рух коштів по основному та додатковим поточним рахункам, документи про діяльність підприємства в цілому.

6.4. При проведенні Кредитором перевірок цільового використання кредитних коштів, аналізу фінансового стану Позичальника, надавати Кредитору всі необхідні документи та не чинити йому ніяких перешкод при здійсненні цих перевірок. У випадку запровадження у Позичальника режиму обмеженого доступу на територію третіх осіб, забезпечити працівників Кредитора, відповідальних за виконання даного договору, відповідними документами (перепустками) для вільного пересування по території Позичальника і реалізації прав Кредитора, передбачених даним договором.

6.5. Письмово повідомити Кредитора про внесення змін в Установчі документи, зміни юридичної та фактичної адреси, номера контактного телефону, зміни реквізитів, про відкриття (закриття) поточних рахунків в інших банках не пізніше 5 днів з часу настання таких змін.

6.6. Не отримати кошти на інших поточних рахунках і не проводити по них ніяких операцій до повного виконання власних зобов'язань по даному кредитному договору.

6.7. У разі відмови від зміни умов даного договору в порядку, передбаченому п.7.3., 12.5 договору, — повернути кредитні кошти не пізніше 10 банківських днів з дня отримання повідомлення про такі зміни та сплатити Кредитору відсотки відповідно до ставки, яка була раніше обумовлена договором, за час фактичного користування кредитом.

6.8. Позичальник, на час дії договору, без згоди Кредитора:

— не має права передавати у заставу (інше забезпечення) свої активи за позиками інших кредиторів, або іншим чином проводити відчуження належного йому майна;

— не має права виступати гарантом (поручителем) по відношенню до інших юридичних (фізичних) осіб, не має права здійснювати будь-яку реорганізацію юридичної особи.

7. КРЕДИТОР МАЄ ПРАВО

7.1. На підставі даних бухгалтерської звітності (місячної, квартальної) аналізувати фінансовий стан Позичальника, перевіряти на місці у Позичальника забезпеченість та цільове використання кредиту і вносити пропозиції про подальші відносини з Позичальником.

7.2. У разі виникнення простроченої заборгованості по кредиту, прострочення сплати відсотків по ньому, виявлення фактів нецільового використання кредиту (його частки) стягувати штрафні санкції, що передбачені ст. 11 Договору.

7.3. У разі зміни кредитної політики внаслідок рішень законодавчої або виконавчої влади, Національного банку України, а також Кредитора — в договір, за погодженням з Позичальником, вносяться в десятиденний строк відповідні зміни з моменту введення нових положень. При розбіжностях сторін Кредитор має право достроково розірвати цей договір.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

7.4. Реалізувати прийняті в забезпечення наданого кредиту товарно-матеріальні цінності включаючи основні засоби, та отримані від реалізації кошти спрямувати на погашення заборгованості за кредитом переважно перед іншими кредиторами.

7.5. У разі недотримання Позичальником положень п. п. 6.1., 6.2., 6.3., 6.4., 6.6., 6.7. цього договору — обмежити надання кредиту за відкритою кредитною лінією, повідомивши про це Позичальника за 7 днів до призупинення кредитування, або достроково вимагати повернення Позичальником наданих за ним Договором кредитних коштів, включаючи нараховані відсотки за користування кредитом та штрафні санкції.

8. ПОЗИЧАЛЬНИК МАЄ ПРАВО

8.1. Порушувати перед Кредитором питання про перенесення строків платежів за кредитним договором (строків повернення кредиту, сплати відсотків) у разі виникнення тимчасових фінансових або інших ускладнень з незалежних від нього причин, пов'язаних з веденням господарської діяльності.

Таке звернення повинно бути направлене Кредитору в письмовій формі за 15 днів до настання строку платежу з наданням документів, що об'єктивно підтверджують неможливість своєчасної сплати заборгованості.

8.2. Достроково погашати кредит і сплачувати відсотки за користування кредитом за умови письмового повідомлення про це Кредитора не пізніше, ніж за 7 днів.

У випадку дострокового погашення Позичальником заборгованості за кредитом без попереднього повідомлення Кредитора, заборгованість за кредитом вважається сплаченою в строки, встановлені даним; кредитним договором.

9. ДОДАТКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ

9.1. Позичальник повинен:

(а) співпрацювати на основі довіри з уповноваженою особою Кредитора над реалізацією пакету договорів, що є метою та ціллю кредитування;

(б) здійснювати свою діяльність з належним сумлінням та ефективністю, згідно з обґрунтованими технічними, фінансовими та керівними нормативами і практикою;

(в) проводити свою роботу відповідно до чинних законів і правил, обов'язкових для нього, а також його операцій та активів, включаючи вимоги банківського нагляду, що здійснює Кредитор, і вчасно сплачувати податки та обов'язкові платежі, нараховані на його діяльність чи власність;

(г) подовжувати строк дії ліцензій, затверджень, дозволів, реєстраційних записів і положень, необхідних у зв'язку з даним Договором, і отримувати чи оформляти будь-які додаткові ліцензії, затвердження, дозволи, реєстраційні записи, полонення, які згодом стануть необхідними;

(д) сумлінно використовувати свої права стосовно зобов'язань, пов'язаних з виконанням даного Договору;

(е) негайно повідомити Кредитора про виникнення будь-якої події, що будь-яким чином може негативно вплинути на виконання ним даного Договору, або на його фінансовий стан.

10. СТРОК ТА УМОВИ ДІЇ ДОГОВОРУ

10.1. Договір набуває чинності з часу надання Позичальнику кредитних коштів (частини коштів) та діє до часу повного погашення Позичальником кредитної заборгованості (позики, відсотків за користування, штрафів та пені).

11. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

11.1. У разі несвоечасного повернення кредиту Позичальником у визначений Договором термін, останній відшкодовує Кредитору завдані цим збитки в повній сумі понад неустойку (штраф, пеню), які передбачені даним Договором.

11.2. За порушення строків повернення кредиту, відсотків за користування кредитом передбачених п.1.1., 6.1. даного договору, Позичальник сплачує Кредитору пеню від суми простроченого платежу в розмірі подвійної облікової ставки Національного банку України, що діяла на час виникнення заборгованості, за кожний день прострочення.

11.3. За порушення строків подання документів, передбачених пунктом 6.3. договору сплачувати Кредитору пеню в розмірі подвійної облікової ставки Національного банку України від суми наданого кредиту, за кожний день прострочення.

11.4. У разі невиконання Позичальником умов, передбачених п. 6.6. даного договору, Позичальник сплачує штрафні санкції у розмірі 0,5 відсотка від суми наданого кредиту за кожний день порушення.

11.5. У разі виявлення фактів нецільового використання кредиту (його частки) Позичальник сплачує Кредитору штраф у розмірі 25 відсотків від суми нецільового використання.

12. ІНШІ УМОВИ ДОГОВОРУ

12.1. Спірні питання за цим Договором розглядаються згідно з чинним законодавством в арбітражному порядку.

12.2. Зміни в Договорі оформлюються додатковою угодою сторін і які стають невід'ємною частиною Договору.

12.3. Сторони встановлюють, що Кредитор має право уступати вимогу по поверненню кредиту третій стороні без згоди на це Позичальника, але зобов'язується інформувати його, про виникнення цієї ситуації, в п'ятиденний термін Позичальник не має права робити перевід боргу третій стороні без письмової згоди на це Кредитора.

12.4. Всі витрати, пов'язані з укладанням даного Договору, несе Позичальник.

12.5. Даний договір складено у двох примірниках — по одному для кожної з сторін. У випадку виявлення розбіжностей в змісті різних примірників договору — перевага надається тому примірнику Договору, який знаходиться у Банка.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

13. ЮРИДИЧНА АДРЕСА ТА РЕКВІЗИТИ

КРЕДИТОР

ПОЗИЧАЛЬНИК

Протокол № _____ від «___» _____

Головний бухгалтер

«_____» _____ р.

«_____» _____ р.

Паспортні дані керівників Позичальника:

Керівник: _____

Головний бухгалтер: _____

5.7. Організація міжнародних лізингових операцій

В українській мові відсутній еквівалент терміна «лізинг». Будь-яке визначення терміну не є вичерпним і не враховує усіх форм прояву цього гнучкого кредитного інструмента.

Термін «лізинг» походить від англійського дієслова «to lease», що означає орендувати, брати під оренду.

В загальному розумінні лізинг являє собою договір, що передбачає надання лізингодавцем лізингоотримувачу належних його устаткування, машин, комп'ютерної та оргтехніки, транспортних засобів, споруджень виробничого, торгівельного і складського призначення у виключне користування на певний термін за визначеною винагороду — орендну плату, що включає відсоткову ставку, яка покриває вартість залучення засобів лізингодавцем на грошовому ринку з урахуванням необхідного прибутку банку та амортизації майна.

Згідно з Законом України «Про лізинг» від 16 грудня 1997 р.

Лізинг визначається як підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесене до основних фондів відповідно до законодавства, в тому числі продукція, вироблена державними підприємствами (машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікацій тощо), не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг (оренду). В Україні майно, яке є в державній власності, може бути об'єктом лізингу тільки за погодженням з органом, що здійснює управління цим майном у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Не можуть бути об'єктами лізингу:

- ◆ об'єкти оренди державного майна, визначені в статті 4 Закону України «Про оренду державного майна», крім окремого індивідуально визначеного майна державних підприємств;
- ◆ земельні ділянки та інші природні об'єкти.

Лізингодавець і лізингоотримувач оперують капіталом не в грошовій, а у виробничій формі, що зближує лізинг з інвестуванням.

Лізингові операції близькі до кредитних операцій із усіма правами, що впливають із цього, і нормами державного регулювання. Проте лізинг відрізняється від кредиту тим, що після закінчення терміна лізингу і виплати всієї обумовленої суми договору об'єкт лізингу залишається власністю лізингодавця (якщо угодою не передбачений викуп суб'єкта лізингу по залишковій вартості або передача у власність лізингоотримувачу). При кредиті ж баск лишає за собою право власності на об'єкт, як заставу позики.

Економічна сутність лізингу робить його застосування найефективнішим у галузях, що випускають продукцію високого ступеня готовності, збут якої багато в чому зазначається її конкурентноздатністю і наявністю засобів у користувача цієї продукції.

У міжнародному бізнесі набули розповсюдження такі форми лізингу (рис. 5.5).

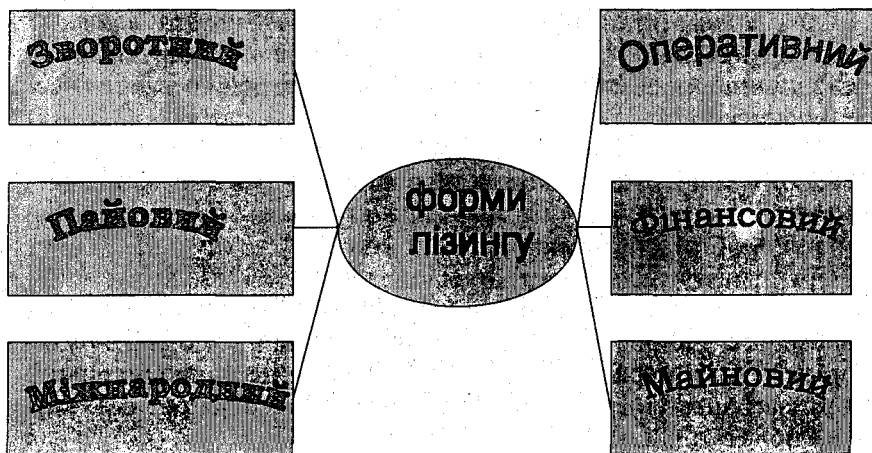


Рис. 5.5. Форми організації лізингових операцій

Оперативний лізинг — це лізингові контракти, що укладаються на короткий і середній термін (коротше амортизаційного періоду), відповідно до яких орендарю надається (при дотриманні визначеного терміна) право в будь-який інший час розірвати договір. Як правило, це об'єкт лізингу, при якому орендарі швидко змінюють один одного. Орендодавець тут несе підвищений ризик. А орендарі, що швидко змінюються, змушують лізингову компанію виявляти особливий інтерес до гарного утримання предмета лізингу. Часто лізингова компанія бере на себе технічне обслуговування об'єкта лізингу, тобто регламентний ремонт, страхування, здійснюючи тим самим *повносервісний лізинг* або *частково сервісний лізинг* (у контракті визначається поділ зобов'язань). Після завершення терміна дії договору лізингу предмет договору може бути повернутий власнику або знову зданий в оренду.

Фінансовий лізинг характеризується тривалим терміном контракту (від 5 до 10 років) і амортизацією всієї або більшої частини вартості устаткування. Фактично фінансовий лізинг являє собою форму довгострокового кредитування купівлі. Після закінчення терміна дії фінансового лізингового контракту орендар може повернути об'єкт оренди, продовжити угоду або укласти нову, а також купити об'єкт лізингу по залишковій вартості (вона носить чисто символічний характер).

При *майновому* лізингу розрізняють *лізинг нового майна* (із перших рук) і *лізинг майна, яке було в користуванні* (із других рук), тобто підприємець продає майно, власником якого він є і ним уже користується.

По об'єктах угод розрізняють *лізинг рухомого* (дорожній транспорт, повітряний і морський транспорт, вагони, контейнери, техніка зв'язку) і *нерухомого майна* (торгові і конторські будинки, виробничі помешкання, склади й ін.).

При лізингу нерухомості орендодавець буде або купує нерухомість за дорученням орендаря і надає йому для використання з економічних і виробничих цілях. Так само, як і в угодах із рухомим майном, контракт укладається на термін менший або рівний амортизаційному періоду об'єкта; орендам несе всі ризики, витрати і податки під час дії контракту.

При *зворотньому лізингові* укладається договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому в лізинг.

При *пайовому лізингові* здійснення лізингових операцій відбувається за участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти.

Міжнародний лізинг передбачає укладання договору лізингу. Що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або у разі коли майно чи платежів перетинають державні кордони.

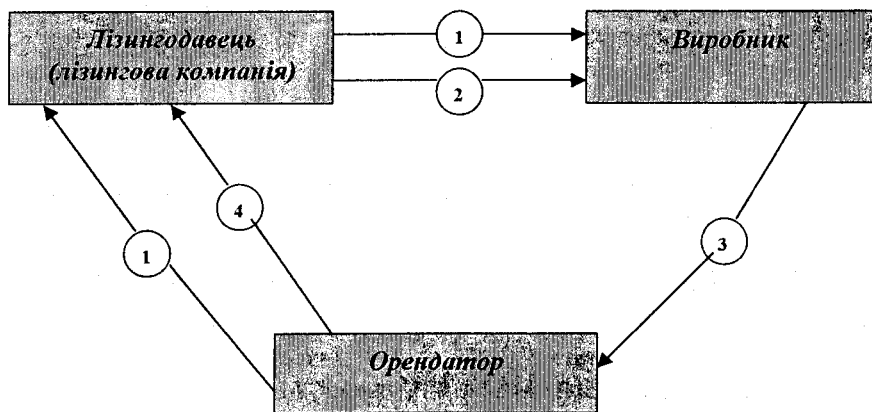
Як уже було відзначено, лізинг підрозділяється на оперативний і фінансовий. Наприклад, при оперативному лізингу автотранспортних засобів від орендаря потрібна гарантія того. Щ після закінчення терміна оренди, машина буде мати певну залишкову вартість. Оренда з такою гарантією називається орендою відкритого типу (open-end), а без неї — закритого типу (closed-end).

Різновидом лізингу, застосовуваного в міжнародній сфері, стали угоди «дабл діп». Їхній зміст полягає в комбінації податкових пільг у двох і більше країнах. Наприклад, у 80-ті роки придбання ряду літаків було кредитовано через «дабл діп» між США й Англією. Вигода від податкових пільг в Англії більше, якщо орендодавець має право власності, а в США — якщо орендодавець має тільки право володіння. Лізингова компанія в Англії ку-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

пує літак, віддає його в оренду американській лізинговій компанії, а та у свою чергу — місцевим авіакомпаніям. Такого роду угоди можуть здійснюватися між різноманітними країнами. Так, у 80-х роках «Pan American» фінансував свої нові аеробуси по угодах «дабл діп» між Францією і США.

Механізм лізингових операцій показаний на рис. 5.6.



1 — заявка на устаткування;
3 — устаткування;

2 — плата за устаткування;
4 — орендні платежі.

Рис. 5.6. Загальна схема механізму проведення лізингу

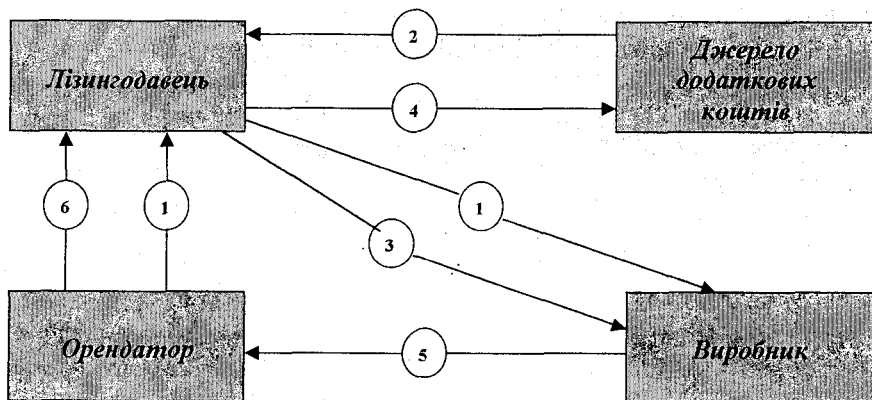
Оскільки лізингові компанії часто не вистачає власних коштів для здійснення лізингових операцій, вона може залучати позички. Така операція одержала назву лізингу з додатковим залученням коштів (рис. 5.7).

Часто лізинг здійснюється не напряму, а через посередника.

Основний орендодавець одержує переважне право на одержання орендних платежів. У договорі зазвичай обумовлюється, що у випадку банкрутства третьої ланки орендна плата буде надходити основному орендодавцю. Подібні угоди одержали назву *сублізинг*.

Останнім часом одержала поширення практика укладання угоди між виробниками устаткування і лізинговими компаніями. Відповідно до цих угод виробник від імені лізингової компанії пропонує клієнтам фінансування своєї продукції за допомогою лізингу. Таким чином, лізингова компанія використовує торгіву

мережу постачальника, а постачальник розширює межі збуту своєї продукції. Ці угоди, що одержали назву «поміч у продажі» (*seles-aid*), застосовуються зазвичай для устаткування низької вартості — від 5 до 20 тис. дол.



- 1 — заявка на устаткування; 4 — платежі за позицію;
 2 — позичка без права регресу на лізингодавця;
 5 — устаткування; 3 — плата за устаткування;
 6 — орендні платежі.

Рис. 5.7. Механізм лізингу із додатковим залученням коштів

При постійному і тісному співробітництві підприємств із лізинговими компаніями можливе укладання угод по наданню лізингової лінії (*lease-line*). Ці угоди аналогічні банківським кредитним лініям і дозволяють орендарю брати додаткове устаткування в лізинг без укладання щоразу нового контракту.

Лізинг — операція, щ відрізняється досить складною організацією. У багатьох угодах мають місце як мінімум три контракти: 1) між орендарем і орендодавцем; 2) між постачальником і орендодавцем; 3) між орендодавцем і банком.

Зазвичай перед початком угоди проводиться ретельний аналіз фінансового стану клієнта. У лізингу дуже важлива гарантія того, що до кінця контракту устаткування буде мати визначену залишкову вартість. Для цього існує система страхування залишкової вартості. Орендар за свій рахунок страхує предмет лізингу від усіх випадків ризику (пожежі, крадіжки і т.д.) і протя-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

гом 15 днів із початку лізингу подає орендодавцю засвідчену копію страхового полісу.

Необхідно відзначити, що у сфері лізингу рухомого майна були вироблені стандартні типи контрактів, у той час як в області лізингу нерухомого майна окремі пункти контрактів складаються в індивідуальному порядку з урахуванням розміру об'єктів і триваліших термінів дії контрактів.

Найважливішою частиною договору лізингу є узгодження лізингових платежів, що можуть враховувати різноманітні вимоги клієнтів.

Істотні умови договору лізингу (стаття 7 Закону «Про лізинг») включають:

- ◆ найменування сторін;
- ◆ об'єкт лізингу (склад і вартість майна), умови та строки його поставки;
- ◆ строк, на який укладається договір лізингу;
- ◆ розмір, склад та графік сплати лізингових платежів, умови їх перегляду;
- ◆ умови переоцінки вартості об'єкта лізингу згідно з законодавством України;
- ◆ умови повернення об'єкта лізингу в разі банкрутства лізингоодержувача;
- ◆ умови страхування об'єкта лізингу;
- ◆ умови експлуатації та технічного обслуговування, модернізації об'єкта лізингу та надання інформації щодо його технічного стану;
- ◆ умови реєстрації об'єкта лізингу;
- ◆ умови повернення об'єкта лізингу чи його викупу після закінчення дії договору;
- ◆ умови дострокового розірвання договору лізингу;
- ◆ умови надання відомостей про фінансовий стан лізингоодержувача;
- ◆ відповідальність сторін;
- ◆ дата і місце укладення договору.

За згодою сторін у договорі лізингу можуть бути передбачені й інші умови.

Реорганізація лізингодавця не є підставою для зміни умов чи розірвання договору лізингу.

Строки договору лізингу визначаються за домовленістю сторін відповідно до Закону «Про лізинг».

У разі якщо об'єктом лізингу є державне майно або договір пайового лізингу передбачає залучення державних коштів чи для забезпечення виконання лізингового договору надаються державні гарантії, договір лізингу підлягає обов'язковій реєстрації у встановленому Кабінетом Міністрів України порядку. Договори, не зареєстровані у встановленому порядку визнаються недійсними.

Для реєстрації договору лізингу лізингодавець надає у орган реєстрації такі документи:

- ◆ заяву;
- ◆ копію договору лізингу;
- ◆ копію гарантійного зобов'язання (якщо для виконання договору лізингу даються державні гарантії);
- ◆ довідку розрахунку вартості майна, переданого за договором лізингу [18].

Зразковий договір фінансового лізингу затверджений наказом Міністерства України у справах науки і технологій від 03.03.98 р. №59 і приведений нижче:

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Зразок договору фінансового лізингу

м. _____

« _____ » _____ 199__ р.

_____, яке у подальшому іменується
(повна назва підприємства)

«Лізингодавець», в особі _____
(прізвище, ім'я по-батькові)

який діє на підставі Статуту, з іншого боку, і _____
(повна назва підприємства)

у подальшому іменується «Лізингоодержувач», в особі _____
(прізвище, ім'я, по-батькові)

який діє на підставі Статуту, з іншого боку, далі — Сторони, керуючись чинним законодавством України, уклали цей договір (далі — Договір) про таке:

1. Предмет договору

1.1. Лізингодавець передає Лізингоодержувачу, а Лізингоодержувач одержує від Лізингодавця у платне користування на основі фінансового лізингу (далі — лізинг) майно _____ (далі — Устаткування).
(назва майна)

1.2. Устаткування, передане у лізинг, придбано на підставі наданого Лізингоодержувачем «Замовлення на устаткування» і відповідно до Договору постачання Устаткування № ___ від «___» _____ 199__ м., який укладено між лізингодавцем, Лізингоодержувачем і _____
(повна назва Постачальника)

1.3. Вартість устаткування, переданого у лізинг, складає _____ гривень, без ПДВ.
(сума прописом)

2. Загальні положення

2.1. Устаткування передається Лізингоодержувачу у лізинг по цільовому призначенню, а саме — для реалізації інноваційного проекту «_____» по інноваційному договору № ___ від «___» _____ 199__ р., що укладений між _____ Лізингодавцем і Лізингоодержувачем.
(повна назва відділення Держінфонду)

3. Термін лізингу

3.1. Термін лізингу — із моменту передачі Устаткування у лізинг, яким є дата підписання Сторонами «Акта приймання-передачі устаткування у лізинг» по «___» _____ 199___ р.

4. Лізингова плата

4.1. Устаткування передається Лізингодавцем і приймається у лізинг Лізингоодержувачем на умовах сплати Лізингоодержувачем Лізингодавцю лізингової плати за користування Устаткуванням шляхом перерахування лізингових платежів Лізингодавцю.

4.2. Розмір, терміни і порядок сплати Лізингоодержувачем платежів Лізингодавцю встановлюються у «Розрахунку лізингової плати», що підписується сторонами одночасно з договором. Лізингові платежі сплачуються у безготівковій формі.

4.3. Перший лізинговий платіж вноситься через ___ місяця з моменту передачі Устаткування у лізинг, обумовленого у п. 3.1 цього договору, а наступні лізингові платежі вносяться послідовно з інтервалами у ___ місяця з дати, коли повинний був бути сплачений перший лізинговий платіж.

4.4. Лізингоодержувач зобов'язаний своєчасно сплачувати передбачені цим договором лізингові платежі. У випадку прострочення Лізингоотримувачем сплати Лізингодавцю лізингових платежів, Лізингоотримувач сплачує пеню у розмірі ___% від належної до сплати суми за кожний день прострочення. Сплата пені не звільняє Лізингоотримувача від проведення передбачених Договором розрахунків.

4.5. Лізингоотримувач не може жадати від Лізингодавця ніякого відшкодування або зменшення суми лізингових платежів у випадку перерви у експлуатації Устаткування, по який би причині це не відбулося, включаючи форс-мажорні обставини.

4.6. Лізингоотримувач не має права затримувати лізингові платежі, термін оплати котрих уже наступив, навіть за умови ушкодження Устаткування або внаслідок виникнення форс-мажорних обставин.

4.7. Відповідальність за ризик випадкового знищення або випадкового ушкодження Устаткування несе Лізингоотримувач. У випадку повного знищення Устаткування сума таких лізингових платежів, а також усі прострочені суми, що належать до сплати Лізингоотримувачем, повинні бути сплачені Лізингодавцю в терміни і на умовах _____

(терміни й умови сплати лізингових платежів)

5. Передача устаткування в лізинг

5.1. Передача Лізингодавцем і прийом Лізингоотримувачем Устаткування в лізинг засвідчується «Актом приймання-передачі устаткування в лізинг».

5.2. На момент передачі Устаткування в лізинг воно знаходиться _____

(місцезнаходження устаткування)

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

6. Використання, технічне обслуговування і ремонт Устаткування

6.1. Лізингоотримувач зобов'язується сумлінно додержуватися під свою відповідальність норм і правил експлуатації, технічного обслуговування і ремонту устаткування, які установлені чинним законодавством і інструкціями виробника.

6.2. У випадку виходу Устаткування з ладу Лізингоотримувач протягом п'ятих днів зобов'язаний письмово повідомити про це Лізингодавця, якщо до цього часу несправності не будуть усунуті.

6.3. Лізингоотримувач за свій рахунок, без подальшої компенсації Лізингодавцем і за узгодженням із Лізингодавцем проводить технічне обслуговування і усі види ремонту, модернізації і реконструкції Устаткування.

6.4. У випадку заміни в процесі експлуатації Устаткування яких-небудь деталей і вузлів або їхнього удосконалення вони стають невід'ємною частиною Устаткування і переходять у власність Лізингодавця.

6.5. Лізингоотримувач відповідає за відповідність рівня кваліфікації персоналу складності виконаних робіт з експлуатації й обслуговування Устаткування і зобов'язаний провести відповідне навчання робітників.

6.6. Одержання необхідних дозволів на експлуатацію Устаткування покладається на Лізингоотримувача.

6.7. Лізингодавець звільняється відповідно до умов цього договору від будь-яких обов'язків і відповідальності у відношенні технічної гарантії на Устаткування. Всі розрахунки по витратах, позовам і компенсаціям, пов'язані з вищевказаною гарантією, провадяться безпосередньо між Лізингоотримувачем і Постачальником.

7. Передача ризику. Страхування

7.1. Лізингоотримувач за свій рахунок зобов'язаний застрахувати Устаткування від передбачених Договором ризиків, про що Лізингоотримувач зобов'язується укласти зі страховою компанією «Договір страхування», у якому передбачити відшкодування можливого заподіяного збитку в межах страхової суми на користь Лізингодавця. Дія страхового договору повинна охоплювати весь період дії даного Договору.

7.2. За договором страхування Устаткування повинно бути застраховане від фізичного знищення або uszkodження, включаючи випадки пожежі, повіні, фізичного uszkodження, сутічки, вибуху, удару блискавки; пограбування, знищення, розкрадання та інших протиправних дій третіх осіб,

(інші види страхових ризиків)

7.3. Устаткування повинно бути застраховане в місячний термін із моменту передачі Устаткування в лізинг, обумовленого в п. 3.1. цього договору. До моменту страхування відповідальність щодо збитків, заподіяних у зв'язку з будь-яким uszkodженням або знищенням Устаткування, покладається на Лізингоотримувача.

7.4. При настанні страхового випадку Лізингоотримувач зобов'язаний у триденний термін із моменту настання страхового випадку направити Лізингодавцю телеграмою або по факсу повідомлення про страховий випадок. У випадку відмови страхової компанії сплатити страхове відшкодування Лізингоотримувач зобов'язується вжити необхідні заходи для розв'язання суперечки в претензійному-позовному порядку відповідно до законодавства України.

7.5. Лізингоотримувач зобов'язується нести матеріальну відповідальність за будь-які додаткові ушкодження цього Устаткування, що виникнуть у результаті його використання до початку відшкодування збитків відповідно до розпорядження страхової компанії або рішення суду.

8. Право власності на Устаткування

8.1. Протягом усього терміну дії цього договору Устаткування є власністю Лізингодавця. Лізингоотримувач зобов'язується закріпити на чільному місці і берегті там протягом усього терміну дії Договору оголошення: «Це устаткування є власністю _____».

(повна назва Лізингодавця)

У відповідних реєстраційних і бухгалтерських документах повинно бути попередження: «Власник — _____, користувач — _____».

(повна назва Лізингоотримувача)

(повна назва Лізингодавця)

8.2. Протягом усього терміну дії даного Договору Лізингоотримувачу забороняється без згоди Лізингодавця здавати Устаткування в суборенду, давати в борг третій стороні, віддавати його в заставу або відчужувати будь-яким іншим засобом, використовувати на інші, не передбачені інноваційним проектом, цілі.

8.3. Умови переходу права власності на Устаткування:

8.4. У випадку переходу прав власності на Устаткування Лізингоотримувачу оформлюються всі необхідні, передбачені чинним законодавством документи.

9. Дострокове припинення дії договору

9.1. Дія договору може бути достроково припинена:

9.1.1. По взаємній згоді Сторін, про що укладається додаткова угода до цього Договору;

9.1.2. У передбачених чинним законодавством випадках;

9.1.3. З ініціативи Лізингодавця, якщо Лізингоотримувач не виконує будь-яке зі своїх зобов'язань по цьому Договору. У такому випадку Лізингодавець висуває вимогу Лізингоотримувачу про припинення дії цього Договору відповідно до чинного законодавства.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

9.2. У випадку дострокового припинення дії цього Договору відповідно до пп.9.1.3 договору Лізингоотримувач зобов'язаний протягом _____ банківських днів із дати одержання претензії Лізингодавця перерахувати йому суму належних до сплати лізингових платежів і штрафних санкцій, передбачених цим договором.

10. Інші умови.

10.1. Якщо надалі будуть збільшені ставки чинних на момент укладення Договору податків, зборів і інших передбачених чинним законодавством платежів, що мають відношення до Устаткування або до визначення розміру лізингової плати, або будуть введені нові їхні види, то розмір лізингової плати підлягає перегляду, про що сторони укладають додаткову угоду до цього договору.

10.2. Умови переоцінки Устаткування: _____.

10.3. Лізингоотримувач має право на промислове використання Устаткування тільки за умови його страхування.

10.4. Лізингодавець має право на: безперешкодний доступ до Устаткування; здійснення перевірки умов його збереження, обслуговування, експлуатації та ін.

10.5. Інші умови: _____.

11. Форс-мажор

11.1. До форс-мажорних обставин відносяться: обставини непереборної сили або події надзвичайного характеру, такі як війна, пожежа, повінь, землетрус; міри, що забороняють, вищих законодавчих і/або виконавчих органів державної влади, що виникли після укладення цього Договору і які сторони не могли передбачити або запобігти їм прийнятними мірами, якщо ці обставини вплинули на виконання ними своїх зобов'язань по даному Договорі.

У такому випадку термін виконання зобов'язань по цьому договору змінюється по взаємній згоді, про що сторони укладають додаткову угоду до цього договору.

11.2. У випадку виникнення зазначених у п.11.1 договору обставин сторони протягом п'ятих календарних днів письмово повідомляють один одного про наявність даних обставин, підтверджуючи це відповідними офіційними документами. Якщо сторони без поважних причин не повідомили в зазначений термін про виникнення форс-мажорних обставин, то вони надалі не мають права вимагати зміни термінів виконання умов цього договору.

11.3. Якщо форс-мажорні обставини тривають більше _____ місяців, то сторони можуть прийняти рішення про зміну термінів виконання умов цього договору або про його припинення, про що укладається додаткова угода.

12. Розв'язання суперечок

12.1. Всі можливі суперечки і розбіжності, що виникли під час дії цього Договору або в зв'язку з ним, сторони будуть намагатися розв'язувати за домовленістю, шляхом переговорів.

12.2. Якщо Сторони не зможуть досягти згоди за домовленістю, то для розгляду і розв'язання суперечки зацікавлена Сторона звертається в арбітражний суд.

13. Заключні положення

13.1. Даний Договір набирає сили з моменту підписання його уповноваженими особами Сторін Договору.

13.2. Термін дії Договору обумовлений терміном лізингу. Договір втрачає свою силу після виконання Сторонами своїх зобов'язань по ньому.

13.3. Зміни і доповнення в цей Договір можуть бути зроблені тільки в письмовій формі.

13.4. Сторони зобов'язані своєчасно повідомляти один одного про зміни юридичної адреси, місцезнаходження, банківських реквізитів, номерів телефонів, телефаксів і телекса, керівників підприємства, статутних документів, зміни форми власності і про всі інші зміни, що спроможні вплинути на реалізацію Договору і виконання зобов'язань по ньому. Підписання цього Договору зв'язує не тільки його Сторони, а і їхніх правонаступників.

13.5. Цей Договір складений у двох примірниках, що мають однакову юридичну чинність, по одному для Лізингодавця і Лізингоотримувача.

13.6. Всі додатки і доповнення до даного Договору є його невід'ємною частиною.

Реквізити і підпис сторін

Лізингодавець

Лізингоотримувач

Розрахунки орендних платежів

У основі розрахунків орендних платежів лежить формула, що виражає взаємозалежні впливи на їхній розмір усіх умов договору лізингу: суми договору, його терміна, процентної ставки, періодичності платежів:

$$O = C \times \frac{B : T}{1 - 1 / (1 + B : T)^{TD}}, \quad [5.4]$$

де O — сума орендних платежів;

C — сума договору лізингу;

D — термін дії договору лізингу в роках;

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

B — відсоткова ставка банк у виді десяткового дробу;

T — періодичність платежів (коефіцієнт при місячній періодичності платежів дорівнює 12, при квартальній — 4, при піврічній — 2, при річній — 1).

Для визначення суми орендного платежу з урахуванням обраної орендарем залишкової вартості об'єкта лізингу застосовується формула дисконтного множника:

$$O = \frac{B : T}{1 - Z_s \times 1 / (1 + B : T)^{TД}}, \quad [5.5]$$

де Z_s — залишкова вартість у відсотках від початкової вартості, що виражена у вигляді десяткового дробу.

При здійсненні орендного платежу авансом у момент оформлення договору лізингу (підписання протоколу про приймання устаткування), тобто на початку процентного періоду (при квартальних розрахунках), у розрахунки орендних платежів вноситься ще одна поправка, що розраховується за формулою:

$$O = \frac{1}{1 + B : T} \quad [5.6]$$

Помноживши розраховані по зазначеній формулі орендні платежі на коефіцієнт поправок по залишковій вартості й авансових платежах, одержимо зкориговані дані по орендних платежах. Як правило, лізингові платежі на весь період договору оренди залишаться незмінними, що особливо важливо для клієнта при плануванні своєї господарської діяльності. При правильній організації лізингу підприємство може оплачувати лізингові платежі протягом дії договору із суми прибутків, що принесе експлуатація предмета лізингу.

Переваги і недоліки лізингу

На нашу думку, причиною широкого поширення лізингу є ряд його переваг порівняно зі звичайною позичкою:

1. Лізинг припускає відразу 100%-не кредитування і не потребує негайного початку платежів. При використанні звичайного довгострокового кредиту для купівлі устаткування підприємство повинне біля 15–20% оплачувати авансом за рахунок власних коштів. При лізингу контракт укладається на позву вартість майна. Орендні платежі починаються після постачання майна орендарю або пізніше.

2. Дрібним і середнім підприємствам простіше одержати контракт по лізингу, ніж позичку. Деякі лізингові компанії навіть не вимагають від орендаря ніяких додаткових гарантій, тому що передбачається, що забезпеченням угоди є саме устаткування. При невиконанні орендарем своїх зобов'язань лізингова компанія відразу ж забирає своє майно.

3. Лізингова угода більш гнучка, ніж позичка, тому що надає можливість виробити зручну для покупця схему фінансування. Позичка завжди припускає обмежені терміни і розміри погашення. Лізингові платежі за домовленістю сторін бувають щомісячними, щоквартальними і т.д., а суми платежів можуть відрізнятися один від одного. Ставка може бути фіксованою або плаваючою. Іноді погашення здійснюється після одержання виторгу від реалізації товарів, зроблених на устаткуванні, узятому в лізинг, або може бути компенсоване зустрічною послугою, що дозволяє підприємствам без різкої фінансової напруги поновлювати виробничі фонди. Орендна плата, відноситься на витрати виробництва і знижує у лізингоотримувача оподаткований прибуток.

4. Ризик старіння устаткування цілком полягає на лізингодавця. Орендар може постійно поновлювати свій парк устаткування.

5. Переваги обліку орендованого майна. Основними принципами Євролізу по обліку лізингових операцій є опублікування орендарем своїх фінансових зобов'язань, що впливають із лізингових угод, а також те, що облік й амортизація лізингового майна здійснюється по даних балансу підприємства. При цьому варто відобразити такі моменти: суму орендних платежів у даному фінансовому році, загальну суму орендних платежів за період контракту і їхньої поточної вартості на дату складання балансу. У багатьох країнах законодавство встановлює для підприємств обов'язкове співвідношення власного і позикового капіталу. Оскільки майно за лізинговою угодою буде враховуватися поза балансом орендодавця, то орендар може розширити свої виробничі потужності, не змінюючи структури капіталу.

6. Платежі по лізингу здійснюються із суми прибутку від використуваного устаткування, вони не підлягають оподатковуванню, тому що є орендною платою. Банк може змінювати розмір внесків, щоб поліпшити використання фінансових ресурсів орендаря. Сума платежів по лізингу фіксується під час підписання договору і не залежить від коливань валютного курсу і змін банківського відсотка по довгостроковому кредитуванню.

7. При міжнародних лізингових операціях орендар одержує податкові пільги країни-орендодавця, що досягається зниженням виплат, а також додаткові послуги (головним чином при оперативному лізингу) орендодавця або його представників (наприклад, технічне обслуговування і ремонт орендованого устаткування, консультації по його експлуатації, передача ноу-хау, постачання запчастин і ін.).

8. Міжнародний валютний фонд не враховує суму лізингових угод і підрахунку національної заборгованості, тобто існує можливість перевищити ліміти кредитної заборгованості, установлені Фондом по окремих країнах.

Однак, лізингові притаманні і окремі недоліки:

- орендар не виграє на підвищенні залишкової вартості устаткування (зокрема, через інфляцію);
- якщо це фінансовий лізинг, то орендні платежі не припиняються до кінця контракту, незважаючи на моральне застарівання обладнання через науково-технічний прогрес;
- складність організації;
- вартість лізингу більше позички, але не можна забувати, що ризик застарілого обладнання покладається на лізингодавця, а тому він бере велику комісію для компенсації;
- віднесення лізингових платежів на валові витрати лізингоодержувача;
- оподаткування прибутку лізингодавця;
- якщо лізингодавцем є нерезидент України, він може потрапити під дію положення про 15% репатріації прибутків.

5.8. Організація міжнародних факторингових операцій

Сутність факторингу

Однією з найпоширеніших міжнародних посередницьких послуг комерційних банків у даний час є *факторинг* — викуп платіжних вимог у постачальника товарів (послуг). Мета факторингу — усунення ризику, що є невід'ємною частиною будь-якої кредитної операції. У країнах із розвиненою ринковою економікою серйозна увага приділяється дотриманню термінів платежів. Дальність факторингових компаній і факторингових відділів банків саме і покликана вирішувати проблеми ризиків і термінів платежів у відносинах між постачальниками і покупцями та надавати цим відносинам більшої стійкості.

Слово «*factor*» у перекладі з англійського означає агент, посередник. З економічної точки зору — це посередницька операція. **Факторинг** — це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта одержанням коштів по платіжних документах). Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їхньої несплати, хоча кредитоспроможність боржників попередньо перевіряється. Відповідно до договору банк зобов'язується оплатити суму переданих йому платіжних вимог незалежно від того, чи сплатили свої борги контрагенти-постачальники. У цьому полягає відмінність між факторингом і банківською гарантією. При банківському гарантуванні банк зобов'язується у випадку несплати клієнтом у термін належних сум здійснити платіж за свій рахунок. Метою ж факторингового обслуговування є негайне інкасування; коштів (або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату) незалежно від платоспроможності платника. У нашій країні негайно або через 2–3 дні постачальник одержує від факторингового відділу банку визначений відсоток від суми вимог.

Джерелами формування коштів для факторингу є власні кошти банку (прибуток, фонди), залучені і позикові кошти. Співвідношення між власними і невластими коштами встановлюється правлінням банку. Крім того, якщо у факторингового відділу виникає потреба у залученні надпланових кредитів для виконання своїх зобов'язань, то банк може надати йому короткостроковий кредит. Господарські органи також можуть виділити факторинговому відділу тимчасово вільні кошти на певний строк за плату, що визначається в договорах за згодою сторін. Існують також і інші засоби залучення коштів для діяльності факторингового відділу, наприклад, притягнення термінових депозитів або випуск і продаж облігацій із фіксованим річним прибутком.

Основою факторингових операцій є договір факторингу.

У договорі оговорюються умови здійснення факторингових операцій, у тому числі реквізити платіжних вимог, частка сум платежу від суми по операціях факторингу, розмір компенсаційної винагороди, умови розірвання факторингового договору й інші умови за домовленістю сторін. Також у ньому огово-

рюється відповідальність кожної із сторін у випадку невиконання або неналежного виконання узятих на себе зобов'язань. При цьому вони відповідають один перед одним. Якщо факторинговий відділ не може виконати прийняті зобов'язання, то майнову відповідальність несе банк, при якому він створений. Але сам відділ не несе відповідальності за невиконання договірних зобов'язань по поставках.

Види факторингу

Договором факторингу визначається вид факторингу (рис. 5.8).

За видами здійснюваних операцій розрізняють два види факторингу — *конвенційний широкій*) і *конфіденційний (обмежений)*. Історично першим; виник конвенційний факторинг. У сучасних умовах це — універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський облік, розрахунки з поставальниками і покупцями, страхове кредитування, представництво і т.д. За клієнтом зберігається тільки виробнича функція. Така система дозволяє підприємству-клієнту скорочувати витрати виробництва і реалізації продукції.



Рис. 5.8. Види факторингу

Таке факторне обслуговування звичайно створюється з «дисконтуванням фактур». Це означає, що банк купує у свого клієнта право на одержання грошей від покупців, при цьому відразу ж зараховує на його рахунок біля 80% вартості вивантаження, а іншу суму — в обумовлений термін незалежно від надходження грошей від дебітора. По суті це кредит під товари відвантажені, за які клієнт сплачує оговорений відсоток.

У останні роки широке поширення одержав конфіденційний факторинг, що обмежується виконанням тільки деяких операцій: поступка права на одержання грошей, сплата боргів і т.п. Він є формою надання постачальникові — клієнту факторингу — кредиту під товари відвантажені, а покупцеві — клієнту факторингу — платіжного кредиту. За проведення факторингових операцій клієнти вносять передбачену з договору на обслуговування плату, що за своїм економічним змістом є відсотком за кредит.

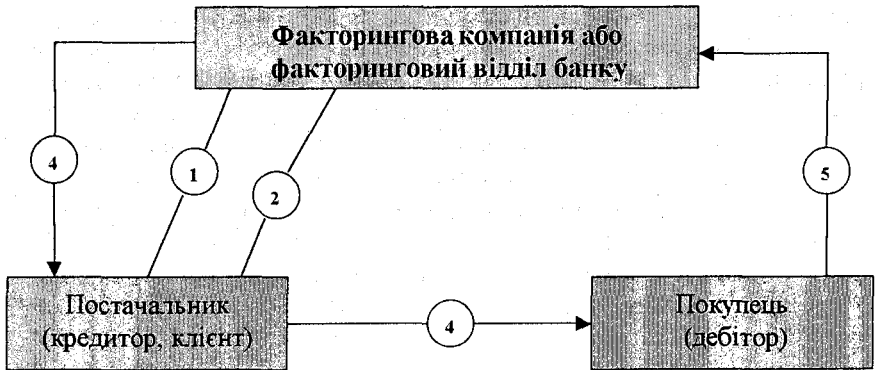
За ступенем інформованості дебітора відрізняють *відкритий* і *закритий* факторинги. При відкритому факторингові дебітор сповіщений про те, що в угоді бере участь факторинговий відділ. У випадку ж закритого факторингу дебіторові не повідомляють про наявність факторингового договору (але в даний момент можливість його використання в Україні чинним законодавством не передбачена).

Механізм факторингової операції та її учасники

Як правило у факторингових операціях беруть участь три сторони (рис. 5.9):

- факторингова компанія (або факторинговий відділ банку), тобто спеціалізована установа, що купує рахунки-фактури у своїх клієнтів;
- клієнт (постачальник товару, кредитор) — промислова або тортова фірма, що уклала угоду з факторинговою компанією;
- підприємство (позичальник) — фірма-покупець товару.

Здійсненню факторингової угоди передує серйозна аналітична робота. Отримавши заявку від підприємства, факторингова компанія вивчає протягом 1–2 тижнів економічний і фінансовий стан потенційного клієнта, характер його ділових зв'язків. Для цього необхідно одержати таку інформацію: чи виробляє фірма продукцію, що користується попитом, або чи надає вона послуги високої якості, чи виконує роботу на високому рівні; які темпи зростання виробництва і чи стійкі їх перспективи;



- 1 — аналіз (аудит) платоспроможності (кредитоспроможності);
- 2 — купівля платіжних вимог;
- 3 — оплата продукції;
- 4 — поставка товару (послуг);
- 5 — оплата вимог.

Рис. 5.9. Організація факторингової операції та її учасники

наскільки кваліфікований управлінський персонал фірми; чи налагоджений внутрішній контроль; наскільки твердо визначені умови торгівлі з контрагентами.

Проте, слід враховувати, що факторингові операції не проводяться:

- по боргових зобов'язаннях приватних осіб;
- по вимогах, запропонованих бюджетним організаціям;
- по зобов'язаннях госпорганів, знятих банком із кредитування або оголошених неплатоспроможними;
- по зобов'язаннях філій або відділень госпорганів;
- якщо оплата роботи проводиться поетапно або авансом у випадку компенсаційних або бартерних угод по договорах про продаж, відповідно до яких покупець має право повернути товар протягом визначеного часу, а також за умови післяпродажного обслуговування.

Якщо підприємство стало клієнтом: факторингової компанії, то клієнт спрямовує факторингові компанії всі рахунки-фактури, виставлені на покупців. По кожному документу клієнт повинен дістати згоду на оплату (за аналогією з акцептом платіжних вимог). Факторингова компанія вивчас всі рахунки-фактури, визначаючи

при цьому платоспроможність покупців. Це продовжується від 24 часів до 2–3 днів. Факторингова компанія може оплатити рахунок у момент настання терміна платежу або достроково. У останньому випадку вона виконує функції банку, тому що дострокове надання коштів клієнтові рівноцінне видачі йому кредиту. Найважливішою послугою тут є гарантія платежу клієнтові. Ця гарантія охоплює повний обсяг внутрішніх і міжнародних операцій: факторингова компанія зобов'язана оплатити клієнтові всі акцептовані рахунки-фактури навіть у випадку неплатоспроможності боржників.

Крім того, банк зазначає максимальну суму по операціях факторингу, у межах якої постачання товару або надання послуг може проводитися без ризику неотримання платежу. У договорі на здійснення факторингових операцій повинен бути обговорений засіб розрахунку обмежуючої суми й окреслені обставини, за яких факторинговий відділ зобов'язаний здійснювати платіж на користь постачальника.

У світовій практиці зазвичай використовуються три методи встановлення обмежуючих сум:

1. *Визначення загального ліміту.* Кожному платнику встановлюється періодично поновлюваний ліміт, у межах якого факторинговий відділ автоматично оплачує платіжні вимоги, що йому передаються.

2. *Визначення щомісячних, лімітів відвантажень.* У даному випадку встановлюється сума, на яку протягом місяця може бути відвантажено товарів одному платнику.

3. *Страховання по окремих угодах.* Цей метод використовується, коли специфіка діяльності продавця припускає не серію регулярних постачань товарів тим самим покупцям, а ряд одноразових угод на великі суми з постачанням на визначену дату.

Факторинг припускає постійні відносини між банком і постачальником, оскільки вимагає спостереження і контролю за фінансовим станом постачальника, а також платоспроможністю покупців.

Визначення вартості факторингової послуги

У світовій практиці вартість факторингових послуг складається з двох елементів: комісії і відсотків, стягнутих при достроковій оплаті поданих документів.

Комісія встановлюється у відсотках від суми рахунку-фактури (звичайно на рівні 1,5–2,5%). Збільшенню обсягу угоди

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

відповідають розрахунок і сума комісії. Процентна ставка за кредит, як правило, на 1–2% вище ставок грошового ринку (ринку короткострокових кредитів). Зазвичай банк оплачує одноразово 80–90% вартості рахунку-фактури; 10–20% — це резерв, що буде повернутий після погашених дебітором усієї суми боргу. Наприкінці кожного місяця банк підраховує належні йому комісійні відсотки, а також виявляє залишок неінкасованих фактур, на який виписується рахунок і передається клієнтові.

Існує ряд причин, за яких факторинговому відділу не вигідно попередньо оплачувати повну вартість боргових зобов'язань. Насамперед, можливо виникнення спірних моментів і помилок у рахунках. Якщо постачальник припиняє свою діяльність, або з будь-яких причин порушує умови факторингового договору, то факторинговий відділ не має іншого страхового покриття попередньо оплачених сум, окрім самих платіжних вимог. Таким чином, різниця в 10–20% вартості рахунків-фактур необхідна для того, щоб при необхідності можна було компенсувати попередньо оплачені суми. Це цілком відповідає і факторинговій практиці країн із ринковою економікою.

У вартість факторингових послуг включається плата за обслуговування (комісія) і плата за надані з кредит кошти.

Плата за обслуговування стягується за звільнення від необхідності вести облік, за страхування від появи сумнівних боргів і розраховується як певний відсоток від суми рахунків-фактур. Розмір цієї плати може варіюватися в залежності від масштабів виробничої діяльності постачальника і надійності його контрактів, а також від експертної оцінки факторинговим відділом ступеня ризику неплатежу і складності стягнення коштів із покупців; у середньому на вітчизняному ринку комісія встановилася на рівні 0,5–3% від вартості рахунків-фактур. Проте комерційні банки визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом по кожному договору, тому ставка плати за обслуговування може виявитися і вищою (5% і більше). Розмір плати за обслуговування може, визначатися не тільки у відсотках від суми платіжних вимог, але і шляхом встановлення фіксованої суми.

Плата за надані в кредит кошти. Якщо проводиться попередня оплата, то розмір плати розраховується за період між викупом платіжної вимоги і датою інкасування. Плата за кредит у більшості країн, зазвичай на декілька процентних пунктів перевищує ставки, застосовувані банками при короткостроковому

кредитуванні підприємств. Це пов'язано з необхідністю компенсації додаткових витрат і ризику факторингового відділу банку.

Американські банки, що купують право на стягнення боргу, одержують винагороду у вигляді комісійних за послуги плюс позичковий відсоток із щоденного залишку виплаченого клієнтові авансу проти неінкасованих рахунків. Відсоток стягується із дня видачі авансу до дня погашення заборгованості. Комісійні залежать від торгового обороту клієнта, ступеня ризику й обсягу необхідної конторської роботи. На ступінь ризику, прийнятого на себе банками, впливає платоспроможність боржників клієнта, тоді як обсяг конторської роботи, пов'язаний в основному із середнім розміром фактурних сум. І, якщо, наприклад, ставка комісійної винагороди складає 1,5%, а період оборотності дебіторських рахунків 30 днів, то комісійні досягають 15% річних від розміру заборгованості ($1,5\% \times 12 \text{ міс} = 8\%$).

5.9. Організація міжнародних форфейтингових операцій

Сутність форфейтингу

Операцією, подібною до факторингу, є *форфейтинг*. Форфейтинг, на відміну від факторинга, є одноразовою операцією, пов'язаною зі стягненням коштів шляхом перепродажу придбаних прав на товари і послуги.

Форфейтування — термін, який зазвичай вживається для позначення купівлі зобов'язань (векселів), погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому і які виникають у процесі постачання товарів і послуг (здебільшого експортних операцій) без повернення на будь-якого попереднього боржника. Слово «*a forfait*» французького походження і означає «відмову від прав», що складає суть операцій по форфейтуванню.

При форфейтуванні продавець вимоги, наприклад, переказного векселя, захищає себе від будь-якого регресу (регрес — зворотня вимога про відшкодування сплаченої суми) включенням у індосамент слів «без обороту». Продавцем векселя, що форфейтується зазвичай є експортер; він акцептує його в якості платежу за товари чи послуги і прагне передати усі ризики і відповідальність за інкасування форфейтеру (тобто банку, що обліковує векселя) в обмін на негайну оплату готівкою.

Зазвичай форфейтуванню підлягають торгові тратти або прості векселя, хоча теоретично заборгованість у будь-якій

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

формі могла б бути форфейтованою. До менш використовуваних форм належить акредитив і відстрочені платежі, що впливають із нього. Перевага простих і переказних векселів пояснюється їхнім вживанням у якості інструментів торгового фінансування протягом тривалого часу і властивої їм операційної простоти.

Остаточний вибір того або іншого платіжного засобу в міжнародних торгових і кредитних угодах залежить від чисельних юридичних, економічних і політичних розумінь, що не дозволяє використати якесь загальне правило.

Якщо імпортер не є першокласним позичальником, що користується безсумнівною репутацією, будь-яка заборгованість, яка форфейтується обов'язково повинна бути гарантована у формі аваля або безумовної і безвідзивної банківської гарантії, прийнятної для форфейтера.

Виконання цієї умови є особливо важливим, якщо розглядати угоду як незворотну, тому що у випадку неплатежу з боку боржника, форфейтер може покласти тільки на цю форму банківської гарантії як на свою єдину гарантію.

Форфейтування — найчастіше застосовувана і важлива із середньострокових угод, тому що охоплює термін від 6 місяців до 5–6 років. Проте кожен форфейтер установлює свої тимчасові рамки, виходячи, головним чином, із ринкових умов для визначеної угоди.

При форфейтуванні купівля векселів здійснюється із відрахуванням (дисконтом) відсотків авансом за весь термін кредиту. Експортер, таким чином, фактично перетворює свою кредитну операцію по торговій угоді в операцію з готівкою. У цьому випадку він відповідає одноразово лише за задовільне виготовлення і постачання товарів, а також за правильне оформлення документів по зобов'язаннях. Ця остання обставина разом із наявністю фіксованої процентної ставки, стягнутої за всю операцію на самому її початку, робить форфейтування цілком прийнятною послугою для експортера і відносно недорогою альтернативою іншим сучасним формам комерційного рефінансування (погашення статей заборгованості за рахунок знов отриманих кредитів).

Після того, як форфейтер одержав вексель, має місце дисконтування, тобто утримання узгодженої, знижки за відповідний період із номінальної суми векселя. У результаті дисконтування експортер одержує за вексель визначену суму готівки. З боку експортера, операція на цьому завершена, оскільки він вже одержав

оплату за поставлені товари цілком, і за умовами угоди з форфейтером укладена з ним угода зворотньої сили не має. Операції по форфейтуванню рідко відбуваються за плаваючими дисконтними ставками.

Як уже згадувалося, величезна кількість зобов'язань, які підлягають форфейтуванню, приймає форму простих або переказних векселів, виставлених на боржника бенефіціаром і акцептованих боржником. Переважання цих форм боргових документів визначається такими міркуваннями:

- популярність, тому що ці види зобов'язань існують в усьому світі із давнини. Багаторічний досвід користування такого роду документами веде до значного полегшення спілкування сторін-учасників і, як правило, сприяє швидкому і безперешкодному здійсненню операцій;
- узгоджена на міжнародному рівні правова основа закладена Міжнародною конвенцією про комерційні векселі, (прийнята Женевською конференцією в 1930 р.). Ця конвенція — чіткий кодекс практичних дій. Хоча вона підписана лише представниками країн-учасниць, там були розроблені принципи, пізніше прийняті зовнішньоторговельним законодавством більшості держав.

Іншими кредитними документами, також придатними для форфейтування, є рахунки дебіторів і відстрочені зобов'язання по акредитиву.

Форфейтер повинен визначити для себе характер угоди, тобто з'ясувати, з якими цінними паперами йому доведеться мати справу — фінансовими чи товарними. **Фінансові векселі** — це цінні папери, випущені з метою акумуляції засобів, що позичальник надалі може використовувати за своїм розсудом. Товарні ж векселі оформляються у випадку угод купівлі-продажу продукції. Однак границя між фінансовими і товарними угодами у визначеній мірі розмита (скажемо, виписується вексель без здійснення торгової угоди, але потім отримані засоби використовуються для покупки яких-небудь товарів).

Велика частина векселів, які продаються на вторинному форфейтинговому ринку, є товарними. Тому у випадку пропозиції фінансових паперів обов'язковим вважається попереднє письмове попередження про це. Якщо ця умова порушена, покупець фінансових паперів має право зажадати анулювання угоди.

Форфейтер завжди повинний мати на руках короткий опис угоди, що лежить в основі операцій з векселями. Воно може бути

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

отримане по телексі або факсу при попереднім обговоренні умов операцій.

Після того як форфейтер з'ясує характер угоди, він повинний визначити наступне:

- Об'єм фінансування, валюта, термін.
- Хто є експортером і в якій країні він знаходиться? Це питання важливе, тому що хоча фінансування забезпечується без права регресу, існують обставини, при яких форфейтер може висунути претензії експортеру. Кредитоспроможність експортера також має значення. Крім того, форфейтер повинний перевірити дійсність підписів на векселях,
- Хто є імпортером і з якої він країни? Для перевірки вірогідності підписів і відповідності оформлення векселів законодавству форфейтер повинний точно визначити імпортера і його місцезнаходження.
- Хто є гарантом і з якої він країни?
- Чим оформляється борг, що підлягає форфетуванню: простим векселем, перекладним і т.д.?
- Яким чином борг застрахований?
- Періоди погашення векселів, суми погашення.
- Вид експортованих товарів. Це питання цікавить форфейтера, по-перше, з погляду доцільності всієї угоди, по-друге, з позиції легальності експорту.
- Коли буде вироблятися постачання товару? Дата повинна бути близька до дати надання фінансування. Важливо також і те, що гарант навряд чи зможе авалірувати вексель доти, поки постачання не буде здійснена.
- Коли надійдуть документи, що підлягають дисконтуванню? Поки документи не будуть отримані, форфейтер не зможе перевірити і дисконтувати їх.
- Які ліцензії й інші документи за умовами контракту повинні бути представлені для постачання товарів? Форфейтер несе відповідальність за те, що не виникне ніяких затримок у виконанні контракту, який ним фінансується.
- У яку країну буде зроблений платіж форфейтеру? Це важливо знати, оскільки платіж у закордонний банк може затримати одержання засобів, і така затримка повинна бути врахована при дисконтуванні паперів, існує також можливість заморожування засобів на рахунках владою країни, і ця можливість теж повинна бути врахована при розрахунку дисконту. Форфейтер може

навіть відмовитися від угоди, якщо його не влаштовує банк, у який надійдуть засобу.

– Яка кредитоспроможність гаранта?

– Чи можна буде надалі продати папера за прийнятною ціною?

– Чи є які-небудь сумніви в кредитоспроможності, компетентності або експортера імпортера і на чому вони ґрунтуються?

– Чи існує можливість покупки даного боргу з обліком уже наявних у портфелі форфейтера цінних паперів? Яка при цьому очікується ступінь ризику?

Після цього форфейтер може називати свою тверду ціну.

Після того як досягнута попередня домовленість про угоду, форфейтер посилає документи з пропозицією (телексом або листом) експортеру, що повинний письмово підтвердити свою згоду. Форфейтер також перелічує документи, з якими йому необхідно ознайомитися до того, як він приступить до дисконтування векселів (ліцензія на експорт товарів, інші повідомні документи). Знайомство з зазначеною документацією повинне дати йому можливість переконатися в тім, що угода здійсниться.

Коли пропозиція буде прийнята експортером, він повинний підготувати серію перекладних векселів або підписати угоду про прийняття простих векселів від покупця. На даній стадії експортер повинний також одержати гарантію або аваль на свої векселі. Крім того, він робить напис на векселях: «без права регресу». Таким чином, будуть готові всі документи, на основі яких форфейтер може зробити дисконтування, навіть якщо відвантаження товарів фактично ще придбаного їм оборотного документа. Якщо таким забезпеченням є аваль, то, наприклад, по англійських законах таке зобов'язання вважається дійсним і аваліст як гарант несе таку ж відповідальність, як і індосант документа.

Визначення вартості боргових зобов'язань при форфейтингових операціях

Визначення номінальної вартості векселів, які підлягають форфейтуванню. Якщо імпортер і експортер домовилися, що платіж за товари або послуги буде здійснений шляхом виписки середньострокових боргових зобов'язань, експортеріві необхідно встановити номінальну вартість цих векселів. Задача зводиться до встановлення співвідношення відсотка за кредит і продажної ціни. Засоби встановлення цього співвідношення мажуть змінюватися.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Розглянемо приклад, де всі п'ять векселів комплекту мають різну номінальну вартість загальною сумою 1360,0 тис. дол. США, вартість товару — 1 млн. дол. США, а відсоток, виплачуваний щорічно, складає 12. Ці ж базові дані (вартість і відсоток) можуть виражатись багатьма засобами, створюючи різні графіки платежу. Нижче розглянуті два простих методи.

А. Ціна продажу ділиться на п'ять рінях частин по 200 тис. дол. США. До кожної частини додається відсоток на суму неоплаченої заборгованості (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Розрахунок номінальної вартості векселів для форфейтування (дол. США)

| Ціна продажу | Ставка 12% на неоплачену суму боргу | Номінальна вартість векселів | Термін погашення наприкінці року |
|--------------|--|---------------------------------|----------------------------------|
| 200000 | $(1.000.000 \times 12\%) = 120.000$ | $(200.000 + 120.000) = 320.000$ | 1 року |
| 200000 | $(1.000.000 - 200.000) \times 12\% = 96.000$ | $(200.000 + 96.000) = 320.000$ | 2 рік |
| 200000 | $(1.000.000 - 400.000) \times 12\% = 72.000$ | $(200.000 + 72.000) = 272.000$ | 3 рік |
| 200000 | $(1.000.000 - 600.000) \times 12\% = 48.000$ | $(200.000 + 48.000) = 248.000$ | 4 рік |
| 200000 | $(1.000.000 - 800.000) \times 12\% = 24.000$ | $(200.000 + 24.000) = 224.000$ | 5 року |
| 1.000.000 | 360.000 | 1.360.000 | |

Б. Векселя з рівною номінальною вартістю, розрахованою по формулі приблизних сум щорічних платежів.

У нашому прикладі середній термін векселів складає три роки, отже, 12% річних від 1 млн. дол. США складе $1.000.000 \cdot 0,12 \cdot 3 = 360.000$. Кожний із п'яток векселів буде мати, таким чином, номінальну вартість

$$(1.000.000 + 360.000) : 5 = 272.000,$$

а загальна номінальна вартість складе 1.360.000 дол. США. Звичайно, цей метод розрахунків через свою наближеність не може приносити точний прибуток у 12% , і різниця може бути значною.

Необхідно підкреслити, що різні підсумкові суми, виплачувані імпортером відповідно до обраного методу, не так уже важливі самі по собі. У цих методах існує різний порядок оплати, кожен із яких за певних обставин може бути кращим (наприклад, У випадку припливу готівки в імпортера), але кожен метод призначений

Переваги і недоліки форфейтингових операцій

| Учасники форфейтингових операцій | Переваги | Недоліки |
|----------------------------------|---|--|
| Експортер | <ul style="list-style-type: none"> - надання форфейтингових послуг на основі фіксованої ставки; - фінансування за рахунок форфейтера без права регресу на експортера; - можливість одержання готівки відразу після постачання продукції або надання послуг, що благотворно відбивається на загальній ліквідності, знижує обсяг банківських позик, дає можливість реінвестування засобів; - відсутність витрат часу і грошей на керування боргом або на організацію його погашення; - відсутність ризиків (усі валютні ризики, ризики зміни процентних ставок, а також ризик банкрутства гаранта несе форфейтер); - простота документації і можливість швидкого оформлення вексельних боргових інструментів; - конфіденційний характер даних операцій; - можливість швидко упевнитися в тім, що форфейтер готов фінансувати угоду, оперативно погодити умови угоди; - можливість заздалегідь одержати від форфейтера опціон на фінансування угоди по фіксованій ставці, що дозволяє експортеру заздалегідь підрахувати свої витрати і включити їх у контрактну ціну, розрахувати інші підсумкові цифри. | <ul style="list-style-type: none"> - необхідність підготувати документи таким чином, щоб на самого експортера не було регресу у випадку банкрутства гаранта, а також необхідність знати законодавство країни імпортера, що визначає форму векселів, гарантій і авалю; - можливість виникнення затруднень у випадку, якщо імпортер пропонує гаранта, що не влаштовує форфейтера; - більш висока, чим при звичайному комерційному кредитуванні, маржа форфейтера. |

| | | |
|------------------|--|--|
| Імпортёр | <ul style="list-style-type: none"> - простота і швидкість оформлення документації; - можливість одержання продовженого кредиту по фіксованій процентній ставці; - можливість скористатися кредитною лінією в банку. | <ul style="list-style-type: none"> - зменшення можливості одержати банківський кредит при користуванні банківською гарантією; - необхідність платити комісію за гарантією; - більш висока маржа форфейтера; - можливість виникнення труднощів з оплатою векселя як абстрактного зобов'язання у випадку постачання некондиційних чи товарів невиконання експортером яких-небудь інших умов контракту. |
| Форфейтер | <ul style="list-style-type: none"> - можливість легко реалізувати куплені активи на вторинному ринку; - більш висока маржа, чим при операціях кредитування; - простота і швидкість оформлення документації. | <ul style="list-style-type: none"> - відсутність права регресу у випадку несплати боргу; - необхідність знання вексельного законодавства країни імпортера; - відповідальність за перевірку кредитоспроможності гаранта; - необхідність нести всі процентні ризики до закінчення терміну векселів; - неможливість зробити платіж раніш терміну; - ризик трансферту; - ризик коливання валютних курсів. |
| Гарант | <ul style="list-style-type: none"> - простота оформлення угоди; - одержання комісії за свої послуги. | <ul style="list-style-type: none"> - абсолютне зобов'язання оплати гарантованого їм векселя. |

для визначення дійсного рівного прибутку, а рівні суми платежу просто відбивають різницю в сумах і неоплачених періодах існуючих векселів.

Можна зробити висновок Форфейтування служить юридично найпоширенішим засобом рефінансування зовнішньо-торговельного комерційного кредиту.

Найважливіші переваги форфейтування для експортера пов'язані, у першу чергу, із повним перенесенням валютних, комерційних, політичних, переказних і інших видів ризику та форфейтера (банк), що робить форфейтування найкращим для продавця (табл. 5.6).

Ключові терміни

Міжнародний кредит, фінансовий кредит, комерційний кредит, фірмовий кредит, вексельний кредит, обліковий кредит, овердрафт, акцептний кредит, рамбурсний кредит, факторинг, форфейтинг, лізинг, відсоткова ставка, прихований відсоток, кредитна справа позичальника, кредитна угода, кредитна лінія, кредитний аналіз, ризик неповернення кредиту, бізнес-ризик, застава, рейтинг, кредитор, позичальник, гарант, фактор, форфейтер, лізингодавець, лізингоотримувач.

Питання для самоконтролю

1. Чим обумовлене виникнення міжнародного кредиту?
2. Які функції виконує міжнародний кредит?
3. Що означає поняття «середній термін кредиту»?
4. Що таке грант-елемент? Як він розраховується?
5. Які форми міжнародних кредитів вам відомі?
6. Дайте стисло характеристику окремих форм міжнародних кредитів.
7. Назвіть види комерційного кредиту.
8. Поясніть значення овердрафту.
9. У чому полягає відмінність акцептного кредиту від акцептно-рамбурсного?
10. Поясніть механізм кредитування з опціоном негайного платежу.
11. Чим вигідне використання комерційного кредиту у зовнішній торгівлі?

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

12. У чому полягає кредитний ризик банку?
13. Яким чином оцінюється кредитний ризик банку?
14. Які чинники можуть впливати на неповернення боргу позичальником?
15. Складіть схему проведення кредитного аналізу підприємства-позичальника.
16. Що собою являє фірмовий кредит?
17. Яким чином фірмовий кредит пов'язаний із торговою операцією?
18. Поясніть можливі переваги фірмового кредиту порівняно із банківськими.
19. У чому полягає різниця між розстрочкою платежу і авансовим платежем з точки зору кредитування?
20. На які моменти слід наголосити у кредитному контракті?
21. Як відрізняють кредити за терміном розстрочки платежу?
22. Чим визначаються тривалість і вид кредиту?
23. Який би вид кредиту ви використали при експортуванні продуктів харчування, виробничих верстатів, літаків, будівельного обладнання?
24. Які чинники впливають на розмір відсотка за кредитом?
25. При яких торгових поставках використовується штафельний спосіб калькуляції нарахованих відсотків? В чому його суть?
26. Як розраховують відсотки за лінійним методом? Наведіть приклад.
27. Як ви розумієте «приховані відсотки»?
33. Від яких чинників залежить оцінка кредитного ризику?
34. З якою метою проводять аналіз грошового потоку підприємства позичальника?

Се м і н а р

Питання для загального обговорення:

- *Поняття міжнародного кредиту, його функції та об'єктивна необхідність.*
- *Основні види кредитування.*
- *Кредитна угода. Застава.*
- *Кредитний моніторинг.*
- *Особливості лізингу, факторингу, форфетування.*
- *Банківське кредитування міжнародної діяльності.*

- Фірмовий кредит.
- Кредитування під гарантії Кабінету Міністрів України.
- Етати кредитного аналізу позичальника.

Проблемні питання:

- Назвіть відмінності бланкових та ломбардних кредитів.
- Назвіть відмінності бланкових та ломбардних кредитів.
- Які форми кредитування найбільш доцільні при проведенні міжнародних операцій?
- У чому полягають обов'язки фірми-фактора?
- Чи вигідно застосовувати форфетування з метою оплати імпортного контракту?
- Поясніть схему руху грошових коштів, використовуючи звіт про рух грошових коштів конкретного підприємства.
- Як визначають якість майна під заставу наданого кредиту?
- Чому кредит під заставу є обов'язковим в Україні?
- Які чинники впливають на визначення відсоткової ставки за міжнародним кредитом?
- Прокоментуйте основні розділи кредитного договору.
- Чи вірне твердження: «Принцип забезпеченості кредиту означає наявність у банку права захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника»? Поясніть чому.
- Поясніть різницю між прогресивним та регресивним способами нарахування відсотків.
- Порівняйте процедуру надання кредитів за різними кредитними лініями.

Питання для самостійного вивчення:

- Використання рейтингів при проведенні кредитного аналізу.
- Ставки Лібор, Пібор.
- Ринок єврокредитів, тенденції. Структура та функції.
- Кредитування експортно-імпортних операцій українських підприємств.

Теми рефератів:

1. Зміст та процедура укладання кредитної угоди.
2. Міжнародні методики проведення кредитного аналізу.

3. *Кредитний моніторинг по зарубіжних кредитних лініях.*
4. *Проблеми лізингу в Україні.*
5. *Перспективи факторингу в Україні.*

Практикум

Задачі

1. Компанія «Альфа» та фірма «Бета» готують договір про поставку товару на суму 1 млн. доларів США із розстрочкою оплати 1 рік за умови щоквартального погашення боргу і нарахованих відсотків (ставка відсотків за кредит — 5,4%).

Проведіть розрахунки нарахування і погашення відсотків за кредит всіма відомими вам методами. Порівняйте результати і подайте обґрунтовані рекомендації щодо умов контракту.

2. Перелічіть види банківських кредитів за строками користування.

3. Залежно від наявності відповідного реального забезпечення, кредити класифікуються на...

4. Перелічіть документи, які необхідні для оформлення валютного кредиту (не менше 7).

5. Проаналізуйте бізнес-ризик на прикладі конкретного підприємства.

6. Виконайте компаративний комплексний аналіз 3–4 фірм окремої галузі, проведіть їх ранжування за рейтингом і визначте найвигіднішого позичальника для банку.

7. На підставі проведених у попередньому завданні розрахунків визначте категорію підприємств за рівнем фінансового ризику.

Тестові завдання:

1. Назвіть різновид довгострокового кредиту, що надається у майновій формі і погашення якого здійснюється в розстрочку:

- 1) лізинг;
- 2) факторинг;
- 3) форфейтинг.

2. Назвіть види лізингу за засобами придбання майна:

- 1) чистий лізинг;
- 2) прямий лізинг;

- 3) зворотний лізинг;
- 4) лізинг виробника;
- 5) повний лізинг;
- 6) строковий лізинг.

3. Чи вірне твердження: «Кредит у валюті видається по закінченні міжнародних розрахунків під конкретний об'єкт кредитування».

Так Ні Не завжди

4. Чи вірне твердження: «Забороняється надання валютного кредиту на покриття збитків господарської діяльності позичальника?»

Так Ні Не завжди

5. Чи вірне твердження: «Забороняється надання валютного кредиту на формування та збільшення статутного фонду?»

Так Ні Не завжди

6. Архів, де концентрується вся необхідна документація — бухгалтерська і фінансова звітність, листування, аналітичні огляди і оцінки кредитоспроможності, документи про заставлене майно та ін., називається...

- 1) кредитною справою;
- 2) кредитною угодою;
- 3) кредитною заявкою;
- 4) банківською документацією.

7. Назвіть основні три групи фінансових коефіцієнтів, які аналізують при вивченні кредитоспроможності позичальника:

- 1) показники рентабельності;
- 2) показники стабільності;
- 3) коефіцієнти процентного покриття;
- 4) показники ліквідності;
- 5) показники поточної ліквідності.

8. Надання права виставляти в межах певної суми платіжні доручення на даного клієнта банку понад залишок на його рахунку називається:

- 1) овердрафтом;
- 2) контокорентом;
- 3) акцептним кредитом.

9. Єдиний рахунок, по якому проводяться всі операції банку з клієнтом, в тому числі і з використання кредиту, називається:

- 1) овердрафтом;
- 2) контокорентом;

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

3) акцептним кредитом;

4) приватним рахунком.

10. Чи вірне твердження: «Контোকорент — це різновид бланкового кредиту».

Так Ні

11. Чи вірне твердження: «Розмір процента, що сплачується за лізингові послуги, нижчий за процент, що сплачується за кредитом?»

Так Ні Не завжди

12. Кредитування експортера шляхом придбання векселів або інших боргових вимог називають:

1) лізинг;

2) факторинг;

3) форфейтинг.

13. Чи вірне твердження: «У форфейтерних операціях форфейтер бере на себе фактично всі види ризику?»

Так Ні

14. Чи вірне твердження: «У форфейтерних операціях експортер відповідає лише за правові аспекти вимог?»

Так Ні

15. Придбання банком у клієнта права на стягнення боргів без права зворотної вимоги до клієнта називають:

1) лізинг;

2) факторинг;

3) форфейтинг.

16. Чи вірне твердження: «Відповідно до чинного законодавства України юридичним особам-нерезидентам поточні рахунки в іноземній валюті в уповноважених банках України не відкриваються?»

Так Ні

Рекомендована література
Основна література

1. Кредитование / под ред. Гольцерг М., Хасан, Бек Л.К., 1994.
2. Эдварс Б. Руководство по кредитному менеджменту. — М.: Инфа, 1996.
3. Основы банковского дела / под ред. Мороз А.Н. — К., 1994.
4. Івасів Б.С. Операції комерційних банків / Навчальний посібник. — К, 1992.
5. Заруба А.Д. Банківський мекджмент та аудит. — К., 1996.
6. Луцишин З.О. Міжнародні валютно-фінансові відносини. — Збруч, 1997.
7. Носкова И.Я. Международные валютно-кредитные отношения. — М, 1994.
8. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. — М., 1994.
9. Введение в банковское дело. Учебное пособие п/р Понтера Асхауэра. — М.: «Научная книга», 1996. — 640 с.

Додаткова література

1. Луців Б.Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту. / Навчальний посібник. — К., 1993.
2. Лізинг як метод кредитування. Економіка України №3, 1997.
3. Івасів Б. Кредитний механізм і деякі його форми. Вісник НБУ №11, 1997.
4. Златкін Б. Лізинг як метод кредитування. Економіка України №4, 1997.
5. Боришкевич О. Валютне кредитування. Економіка України №4, 1997. — Перспективи // Банківська справа №2, 1997.
6. Суская Е.П. Оценка риска банков при кредитовании юридических лиц // Банковское дело №2, 1998.
7. Сергієнко І. Міжнародні аспекти кредитно-податкової політики України. Фінанси України №2, 2001. — С. 13
8. Безчасний Л. Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні. Фінанси України №3, 2001. — С. 4
9. Прадун В.П. Кредитні лінії міжнародних фінансових операцій. Фінанси України №3, 2001. — С. 133.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

10. Щербіна В.С. Господарське право України: Навчальний посібник. — К.: Атіка, 1999.

11. Маслов С. О некоторых особенностях лизинговых операций // Бизнес. Документы, комментарии, консультации. — 1998. — №38 (297). — С. 44-47.

12. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 (у редакції від 22.05.1997).

13 Закон України «Про лізинг» від 16.12.1997 №723/97-ВР зі змінами від 14.01.1999 №394-XIV.

14. Постановление Кабинета Министров Украины «О порядке регистрации договоров лизинга» от 16.06.98 г. №913 // Бизнес. Документы, комментарии, консультации. — 1998. — №27(286). — С. 15-16.

15. Примерный договор финансового лизинга. Утверждено приказом Министерства Украины по делам науки и технологий от 03.03.98 №59 // Бизнес. Документы, комментарии, консультации. — Часть 1. — 1998. — №18(277). — С. 112-114.

16. Иванов В.М. Гроші та кредит: Курс лекцій. — К.: МАУП, 1999. — 230 с.

17. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. — К.: МАУП, 1999. — 104 с.

18. Основи економічної теорії / С.В. Мочерний, С.А. Єрохін, Л.О. Канищенко та ін. За ред. С.В. Мочерного. — К.: ВЦ «Академія», 1997. — 464 с.

19. А. Руденко Л. В. Проблеми аналітичності річного звіту мультинаціональних компаній // Регіональні перспективи. — №2-3 (5-6), 1999. — С. 79-82.

20. Френклін Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.

21. Grabbe, J. Orlin. International Financial Markets. New York: Elsevier, 1986. — 675 p.

22. Міжнародні економічні відносини. Опорний конспект лекцій. / Укл. Є.М. Воронова. — К.: ВЦ КДТЕУ, 1999. — 209 с.

ГЛАВА 6. Розрахунки в системі міжнародної торгівлі

6.1. Сутність і особливості міжнародних торговельних розрахунків

Необхідність міжнародних розрахунків впливає з самої сутності існування людства, а також з розуміння соціального розподілу праці. Не для кого не таємниця, що самотня країна нормально існувати не може. Це пов'язано з тим, що в одній країні не можна налагодити виробництво всіх без винятку товарів народного споживання і виробничої спрямованості, щоб задовольнити всі потреби суспільства. Звідси впливає необхідність налагодження міжнародних зв'язків і міжнародного розподілу праці і як наслідок — торгівлі. А торгівля, безперечно не може існувати без розвинутою системи розрахунків між підприємствами, громадянами і урядами різних держав світу. Тобто необхідність міжнародних розрахунків впливає з сутності людського буття.

Природа міжнародних розрахунків та їх організація пов'язані із розвитком і інтернаціоналізацією товарного виробництва і обертання. В них відображається певна форма руху вартості в міжнародному обороті через неспівпадіння часу виробництва, реалізації та оплати товарів, а також територіальної відокремленості ринків збуту.

Міжнародні розрахунки охоплюють перш за все торгівлю товарами і послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталів поміж країнами. Переважна частина всіх міжнародних розрахунків здійснюється в процесі міжнародних торгових відносин.

На стан міжнародних розрахунків комплексно впливають чисельні фактори: економічні і політичні відносини між країнами; стан країни на товарних та грошових ринках; ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання; валютне законодавство; міжнародні торгові правила та звичаї; регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів; відмінності в темпах інфляції в окремих країнах; стан платіжних балансів; банківська практика; умови зовнішньоторгових контрактів та кредитних угод; конвертованість валют тощо. Враховуючи ці фактори, міжнародні розрахунки доцільно відокремити в самостійну систему, пов'язану з рухом товарно-матеріальних цінностей і показати ряд її особливостей (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Особливості міжнародних розрахунків

По-перше, міжнародні розрахунки на відміну від внутрішніх регулюються не лише національними нормативними і законодавчими актами, але і міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями.

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів. З другого боку, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливе лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн, безперешкодного руху грошей. Іншими словами, найбільш ефективна участь тієї чи іншої країни в міжнародних торгових розрахунках можлива лише на основі конвертованої валюти.

По-третє, в країнах із частково конвертованою валютою держава використовує певні валютні обмеження, що безпосередньо впливають на зовнішньоторгові міжнародні розрахунки.

Міжнародні розрахунки виступають об'єктом уніфікації, що зумовлено інтернаціоналізацією господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. На конференціях в Женеві в 1930 і 1931 рр. прийняті міжнародні Вексельна і Чекова конвенції, спрямовані на уніфікацію вексельних і чекових законів і усунення складностей використання векселів і чеків в міжнародних розрахунках. Вексельний закон служить базою національного законодавства в більшості країн. Комісія по праву міжнародної торгівлі ООН (ЮНСІТРАЛ) здійснює подальшу уніфікацію вексельного законодавства. Міжнародна торговельна палата, створена в Парижі на початку ХХ ст., опрацьовує і видає Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів, та інкасо. Наприклад, перші правила по інкасо були розроблені в 1936 р., після цього переpracьовані в 1967 і 1978 рр. (вступили в силу із січня 1979 р.). Більшість банків світу оголосили про своє приєднання до

Уніфікованих правил по акредитивах і інкасо. Міжнародна торговельна палата розробила Правила по контрактних гарантіях, веде роботу по підготовці правил по платіжним гарантіям.

Міжнародні розрахунки включають, з одного боку, умови та порядок здійснення платежів, вироблені практикою і закріплені міжнародними документами та звичаями, з іншого — щоденну практичну діяльність банків щодо їх проведення. Більшість розрахунків проводиться безготівковим способом через записи на банківські рахунки.

Найскладнішими, вимагаючими високої кваліфікації виконавців, є розрахунки з міжнародних торгових контрактів.

Як відомо, основою здійснення комерційних зарубіжних операцій є угода між торговельними підприємствами в різних країнах, як правило, між експортером і імпортером. Така угода суттєво відрізняється від договорів купівлі-продажу, що здійснюються в межах країни. Перш за все, це наявність різних валют, і необхідно домовитись про якусь одну валюту, якою будуть виконувати розрахунки. Існують різні законодавчі та інші правові передписання, наприклад, про відповідальність за якість товару, за порушення обов'язків та майнових прав продавця. Крім того, можуть виникнути труднощі з реалізацією за кордоном претензій у судовому чи несудовому порядку.

6.2. Структура та основні умови зовнішньоторгового контракту

Структура зовнішньоторгового контракту

При укладанні договорів купівлі-продажу товарів (надання послуг виконання робіт) та товарообмінних договорів між українськими суб'єктами підприємницької діяльності та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, незалежно від форм власності та видів діяльності, застосовується Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

Зовнішньоекономічний договір (контракт) — матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Договір (контракт) укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інших законів Ук-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

раїни з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти підприємницької діяльності при складанні тексту договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та іншими законами України. У разі, якщо зовнішньоекономічний договір (контракт) підписується фізичною особою, потрібен тільки підпис цієї особи. Від імені інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зовнішньоекономічний договір (контракт) підписують дві особи: особа, яка має таке право згідно з посадою відповідно до установчих документів, та особа, яку уповноважено довіреністю, виданою за підписом керівника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, якщо установчі документи не передбачають інше.

Договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому або арбітражному порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах договору (контракту), структура якого має бути такою:

1.1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладання.

1.2. Преамбула.

У преамбулі визначається, повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції під якими вони офіційно зареєстровані, з зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору(контракту) (статут підприємства, установчий договір тощо).

1.3. Предмет договору (контракту).

У цьому розділі визначається який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому, із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У випадку бартерного (товарообмінного) договору (контракту), або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних по-

ставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує детальнішої характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це вказується у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна позначка у тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація) крім того балансується по загальній вартості експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

У додатку до договору (контракту) на переробку давальницької сировини вказується відповідна технологічна схема такої переробки.

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

- усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини у готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;
- витрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

1.4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).

У цьому розділі визначається, у залежності від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

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

1.5. Базисні умови поставки товарів (прийому-здачі виконаних робіт або послуг).

У цьому розділі, вказується вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності з «Міжнародними правилами інтерпретації комерційних термінів» у редакції 1990 року), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару).

У випадку укладення договору (контракту) на виконання робіт (надання послуг) в цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

1.6. *Ціна та загальна вартість договору (контракту)*. У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом) (крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою), та валюта платежів. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) вказується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники можуть бути вказані у додатках (специфікаціях), на які робиться посилання у тексті договору (контракту).

У договорі (контракті) на переробку давальницької сировини, крім того, зазначається її застава вартість.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) загальна вартість товарів, що експортуються, та загальна вартість товарів, що імпортуються за цим договором (контрактом), виражені в іноземній валюті, крім того, зазначаються в доларах США. (Пункт 1.6 із змінами, внесеними згідно з Наказом МЗЕЗ-торгу N 773 (Z0705-96) від 28.11.96).

1.7. Умови платежів.

Цей розділ визначає спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) вказуються:

– умови банківського переказу до (авансового платежу) або після відвантаження товару, або умови документарного акредитиву або інкасо (з гарантією);

– умови по гарантії, якщо вона є або коли вона — необхідна (вид гарантії (на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантії).

1.8. *Умови здачі (приймання) товару (робіт, послуг)*. У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здача проводиться за кількістю відповідно до товаросупровідних документів, за якістю — відповідно до документів, що засвідчують якість товару.

1.9. Упаковка та маркування.

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесену на ній відповідну маркіровку

(найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а при необхідності також умови її повернення.

1.10. Форс-мажорні обставини.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути невиконані сторонами (стихийні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від відповідальності на строк дії цих обставин, або можуть відмовитись від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується Торгово-промисловою Палатою відповідної країни.

1.11. Санкції та рекламації.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

1.12. Арбітраж.

У цьому розділі визначаються умови та порядок арбітражного вирішення спорів щодо тлумачення, невиконання або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви арбітражного суду або чітких критеріїв визначення арбітражного суду будь-якою із сторін у залежності від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватись цим судом, та правил процедури арбітражу.

1.13. Юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін.

При цьому вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва банку) контрагентів договору (контракту).

За домовленістю сторін в договорі (контракті) можуть визначатись додаткові умови: страхування, гарантії якості, умови залучен-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ня субвиконавців договору (контракту), агента, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умов передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мит, зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок внесення доповнень та змін до договору (контракту) та ін.

Перелік законодавчих та нормативних актів України, що регулюють питання форми, порядку укладання та виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів).

Характеристика товаросупроводжувальних документів

Вид і кількість екземплярів документів повинні визначатися розпорядженнями країни-імпортера.

Якщо таких даних немає в зовнішньоторговельному контракті (чи замовленні), то експортер повинен заздалегідь довідатися в консульському представництві країни-імпортера. Звичайно до таких документів відносяться: рахунки-фактури (комерційні рахунки), відвантажувальні документи, страховий поліс, сертифікати, специфікації, посвідчення й ін.

Рахунок-фактура (комерційний рахунок) виписується поставальником або експортером і містить найменування товару чи наданих послуг, ціну, кількість поставленого товару (наданих послуг), найменування валюти платежу, суму експортного виторгу, посилання на номер і дату контракту і доповнення до нього, посилання на номер інкасового доручення (чи акредитаційної заяви), дату, спосіб і місце відвантаження товару й інші дані щодо товару (послуги). У контракті обумовлюється, як правило, комплектність рахунків — у трьох екземплярах плюс один примірник, що залишається в банку на контролі до одержання експортного виторгу. Рахунок звичайно виписується на бланку продавця й адресується покупцеві. Він містить дату і підпис продавця. Однак практика останніх років свідчить, що все частіше використовуються не підписані рахунки, особливо це характерно для європейських продавців. Тому, якщо прямо не зазначено, що рахунок повинний бути належним чином підписаний, підпис не обов'язковий.

Вивантажувальні документи (коносаменти, залізничні накладні, авто- чи авіанакладні, поштові квитанції, акти приймання-передачі й інші документи, передбачені контрактом) засвідчують відправлення товарів.

При інкасовому дорученні, наприклад, направляються оригінали коносаментів, виписані в двох чи трьох примірниках, при необхідності — їхні копії. Коносаменти бувають різних видів залежно від форми перевезення.

Морський коносамент — розписка, що видається відправнику за прийнятий до перевезення вантаж. Це свідчення підписання договору морського перевезення і, крім того, *товаророзпорядчий* документ. Тобто особа, що пред'явить коносамент перевізнику й одержуватиме вантаж (товар).

Коносамент виписують звичайно в двох чи трьох примірниках, причому кожен з них можна використовувати, для одержання товару. Стаття 138 Кодексу торгового мореплавства України визначає наступні обов'язкові реквізити коносамента. До них відносяться:

- найменування судна, що перевозить товар, якщо вантаж прийнятий до перевезення на визначеному судні;
- назва судноплавної компанії (вантажоперевізника);
- місце прийому чи навантаження вантажу;
- найменування відправника;
- місце призначення вантажу чи, у випадку чартеру, місце призначення або напрямку судна;
- найменування одержувача вантажу (іменний коносамент) чи вказівка, що коносамент виданий «наказу відправника», чи найменування одержувача з вказівкою, що коносамент виданий «наказу одержувача» (ордерний коносамент), чи визначенням, що коносамент виданий на пред'явника (коносамент на пред'явника);
- найменування вантажу, його маркування, кількість місць або кількість чи міра (маса, обсяг), а в необхідних випадках — дані про зовнішній вигляд, стан і властивості вантажу;
- фрахт та інші належні перевізнику платежі чи вказівка, що фрахт повинний бути оплачений відповідно до умов, викладений в рейсовому чартері або іншому документі чи вказівка, що фрахт цілком оплачений;
- час і місце видачі коносамента;
- кількість складених примірників коносамента;
- підпис капітана чи іншого представника перевізника.

Під час перевезення вантажів у закордонному повідомленні в коносамент можуть бути внесені за згодою сторін інші умови і застереження.

Морський коносамент гарантує, що товари не можуть бути видані нікому, крім їхнього законного власника, і в цьому відно-

шенні забезпечує найбільшу безпеку. Незважаючи на це, можуть виникнути певні проблеми, наприклад, коли коносамент виписаний «наказу імпортера». Якщо останній не викупить документи і не індосує їх, виникає ситуація, коли товари не можуть бути отримані. Якщо ж товари переправляються повітряним шляхом, поштою, залізницею чи автотранспортом безпосередньо на адресу імпортера, то він стає власником товарів незалежно від того, викупив він документи чи ні.

Маршрутний коносамент застосовується при перевезеннях судами, що здійснюють регулярні рейси по заздалегідь відомому графіку. Щодо товарів, перевезених на таких судах, діють лінійні правила, й умови, включаючи особливі тарифи фрахту й умови постачання до причалу.

Коносамент скороченої форми — документ, у який не включені повні умови контракту на перевезення, що проставляються на зворотному боці бланка, тобто документ із незаповненим зворотним боком. Звичайні коносаменти за скороченою формою називаються так тому, що виписуються не на фірмових бланках судноплавної компанії. Назва останньої просто вдруковується в ці коносаменти.

Перевантажувальний коносамент — застосовується тільки при морських перевезеннях і містить указівку про те, що товар буде перевантажений з одного судна на інше, а також указівка про порт первинного завантаження, порт перевантаження і порт призначення.

Коносамент чартер-партії випускається у випадку, якщо експортер перевозить громіздкий вантаж чи велику партію товару, причому орендує судно цілком тільки для цих цілей. Чартер-партія не регулюється правилами звичайних контрактів на перевезення, і в її коносаменті немає повних умов чартеру, а містяться тільки посилання на нього.

Комбінований коносамент звичайно застосовується при контейнерних перевезеннях товарів від пункту прийняття товару до перевезення до пункту призначення (при комбінованому коносаменті припустимо використання різних засобів транспорту за умови, що усе відвантаження покривається одним транспортним документом).

Оригінали коносамента повинні містити підпис капітана чи іншого представника перевізника. У випадку представлення всього комплексу коносамента доцільно другий його оригінал

направляти банку, що інкасує, наступною поштою з третім примірником інкасового доручення.

Для деяких країн Латинської Америки необхідні *консульські рахунки*, що друкуються спеціально, на яких проставляється підпис і печатка консульств, за що стягується окрема плата. Тому банк контролює право власності на ці товари і повинен передати це право тільки тоді, коли покупець виконає вимоги експортера.

Оригінали залізничних, *авіа- і автонакладних* направляються з товаром. Їхні дублікати й інші подібні документи вважаються правильно оформленими, якщо вони містять штамп перевізника чи підписані ним. Накладні не є товаророзпорядчими документами. Якщо в комерційні документи включена транспортна накладна, то її не розглядають як документ на право власності.

Це усього лише розписки в одержанні товару до відправлення. Такі документи містять штамп перевізника, його підпис і дату виконання, номер рейса і дату відправлення. Окремо вказуються назви відправника вантажу, вантажоодержувача, кількість ящиків чи упаковок, транспортні позначки, вантажні місця і дається короткий опис товару. Залізнична накладна містить штамп станції відправлення, дату і номер відправлення. В автомобільній — указуються місце і дата від'їзду, місце доставки, її підписує вантажоперевізник.

Страховий поліс підтверджує підписання договору страхування (у контракті між покупцем і продавцем жорстко обмовляються усі випадки страхування і факт оплати страховки, якщо страхування товару відповідно до умов відвантаження здійснює експортер, тобто які ризики вона покриває).

Основні положення морського страхування вантажів ґрунтуються на інструкції Інституту андеррайтерів (страховиків) у Лондоні. Тут же розглядаються й інші особливі умови: торгові війни; страйки; положення про повітряні перевезення і пов'язані з ними страйки окремі положення про торгові війни для випадків пересилання вантажів поштою і відправлення повітряним транспортом і ін. У самому страховому полісі чи в підшитих до нього доповненнях наводиться докладний опис ризиків, що ним покриваються. Однак, звичайною практикою є виписка на спеціальному бланку страхових компаній, заповнюваному страхувальником, сертифікатів, у яких зазначається вартість товару, що страхується, перераховані ризики, що покриваються, описаний товар, упакування, особливі місця, номери товарних місць, назва судна, подробиці

маршруту, а також зазначається, хто і де виплачує страхову суму. Страхові сертифікати індосуються пойменованим страхувальником, щоб передати право одержання страхової суми емітентові чи покупцеві. У нижній частині сертифіката варто проставити підпис від імені і з доручення брокера, що випустив його. У даному випадку сертифікат повинен виконуватися за рахунок бенефіціара, якому для передачі прав необхідно зробити індосамент на звороті. Позначення і номери на всіх документах повинні бути однаковими і збігатися з маркуванням, те ж стосується правильності написання найменувань портів відправлення і призначення.

Сертифікати, специфікації, посвідчення й інші документи. У міжнародній торгівлі використовуються також різного роду сертифікати (наприклад, сертифікат походження — це свого роду декларація країни, де зроблений товар. Цей документ необхідний для підтвердження походження товару і визначення порядку стягнення і застосування імпорного мита.

Сертифікат описує товар. Він може бути випущений і підписаний торговою (промисловою) палатою чи завіреним консульством країни-імпортера. Якщо в рахунку фактурі зазначене походження товару, то достатньо додаткового примірника рахунка із вдрукованим заголовком «Сертифікат походження» (кількості, якості, ваги й ін.), «специфікація», «посвідчення» (приміром, посвідчення про вагу (дорожній сертифікат ваги для автомобільного транспорту) чи пакувальний аркуш).

Однак необхідна інформація (про вагу й пакування) може бути включена в рахунки. У цьому випадку приймаються до розгляду рахунки з вдрукованими заголовками «Посвідчення про вагу» і «Пакувальний аркуш». Іноді потрібно, щоб посвідчення про вагу випускала третя сторона. Посвідчення показує вагу товару (брутто, нетто, вага тари), що повинен збігатися з вагою, зазначеною в інших документах, де фігурує вага, пакувальні аркуші, що підтверджують кількість, якість товару, і інші посвідчення комплектності; таймшит (документ, що підтверджує тривалість навантаження і розвантаження судна в порту, за підписом капітана судна і представника фрахтувальника), інші документи, передбачені контрактом, наприклад, штурманська розписка.

Штурманська розписка — це розписка в одержанні товару на борт судна. Вона не є товаророзпорядчим документом. Даний документ необхідний тоді, коли зроблені деякі розпорядження про передачу коносаментів безпосередньо вантажоодержувачу, і

свідчить, насамперед, про те, що товар отриманий у гарному стані на борт названого судна для відвантаження з одного порту в іншій. У короткому описі товару можуть бути зазначені навантажувальні позначки і місця.

Узгодження базових умов поставки товарів

Особливий вплив на стан підготовки міжнародного торговельного контракту має узгодження умов поставки. В них важливо виділити і зафіксувати момент, коли ризик переходить від продавця до покупця (ризик втрати, зникнення, пошкодження товару тощо), а також транспортний ризик і витрати із страхування.

У світовій практиці існують стандартизовані умови поставки. Найчастіше використовують так звані INCOTERMS (ІНКОТЕРМС — Міжнародні комерційні умови, складені Паризькою Міжнародною торговою палатою). Однак, вони повинні бути чітко викладені в угоді (контракті).

ІНКОТЕРМС — це збірник умов, згідно з якими складають контракти купівлі-продажу між сторонами (продавцем і покупцем), комерційні підприємства яких знаходяться в різних країнах. Кожна з умов визначає зобов'язання продавця і покупця, розподіл витрат і ризиків, а також відповідальність сторін за виконання контракту, а саме:

- момент, коли вважається, що продавець виконав свої зобов'язання із поставки товару;
- сторона договору, яка виконує митні формальності і несе пов'язані з цим витрати і ризики;
- сторона, яка організовує і сплачує перевезення товару, а також несе при цьому ризики за його можливе нищення або пошкодження;
- документи, необхідні у зв'язку з поставкою товару, а також відповідальність за їх підготовку та оплату;
- особливості упаковки товару і відповідальність за її забезпечення;
- інші зобов'язання щодо здійснення контракту (наприклад, проведення перевірки товару).

В зв'язку з цим всі умови, включені до ІНКОТЕРМС 1990 р., можна розбити на чотири основні групи — починаючи з умови, згідно якої практично вся відповідальність лягає на покупця, і закінчуючи тими, за якими продавець несе всі витрати і ризики (табл. 6.1).

Класифікація умов ІНКОТЕРМС

| Обов'язки продавця | Умова ІНКОТЕРМС | | Група |
|---|---------------------------------------|--|----------|
| | Назва | Український еквівалент | |
| Відправка товару | EXW Ex Works | Франко-завод | E |
| Основні витрати на перевезення не оплачуються | FCA Free Carrier | Франко-перевізник | F |
| | FAS Free Alongside Ship | ФАС Франко вздовж борту судна | |
| | FOB Free On Board | ФОБ Франко-борт | |
| Основні витрати на перевезення оплачуються | CFR (C&F) Cost and Freight | Вартість і фрахт | C |
| | CIF Cost, Insurance and Freight | СІФ Вартість, страхування і фрахт | |
| | CPT Carriage Paid To | Перевезення оплачене до... | |
| | CIP Carriage and Insurance Paid To | Перевезення і страхування оплачені до... | |
| Поставка товару | DAF Delivered At Frontier | Доставка до кордону | D |
| | DES Delivered Ex Ship | Доставка франко-судно | |
| | DEQ Delivered Ex Quay | Доставка франко-причал | |
| | DDU Delivered Duty Unpaid | Доставлено, мито не оплачене | |
| | DDP Delivered Duty Paid | Доставлено, мито оплачене | |

До першої групи **E** належить умова **EXW** («Франко-завод»). Вона передбачає мінімальний ризик для продавця. Відповідно до неї продавець передає товар покупцеві на своєму заводі або складі і не несе відповідальності за його завантаження. Всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець.

Другу групу **F** складають умови: **FCA** («Франко-перевозчик»), **FAS** («Франко вздовж борту судна») і **FOB** («Франко-

борт»). Зобов'язання продавця за цими умовами полягають в поставці товару перевізнику, вказаному покупцем.

До третьої групи С, належать умови: **CFR** («Вартість і фрахт»), **CIF** («Вартість, страхування і фрахт»), **CPT** («Перевезення оплачено до») і **СРР** («Перевезення і страхування оплачені до»). Згідно з ними продавець звільняється від ризиків з приводу загибелі або пошкодження товару.

Четверту групу D складають умови: **DAF** («Доставка до кордону»), **DES** («Доставка франко-судно»), **DEQ** («Доставка франко-причал»), **DDU/DDP** («Доставлено, без оплати мита / мито оплачено»). За цими умовами продавець несе всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару країну покупця.

В першій графі табл. 6.1, в максимально стислій формі визначені зобов'язання продавця. Рух по таблиці «зверху-вниз» відповідає зміні обов'язків продавця від мінімальних до максимальних.

Залежно від умов ІНКОТЕРМС між продавцем і покупцем розподіляються зобов'язання щодо поставки товару та відповідальність за ризик його пошкодження чи втрати. Причому, момент переходу ризиків і витрат не за всіх умов ІНКОТЕРМС є одночасним (табл. 6.2).

Сформульовані в ІНКОТЕРМС торгові терміни складають універсальний набір умов, знання та застосування яких полегшує здійснення торгових операцій, а також визначення зовнішньоторгової ціни товару.

Крім умов поставок, при укладенні зовнішньоторговельних контрактів підприємства враховують багато факторів і показників, починаючи з фінансового стану ділового партнера, його позиції на ринку, закінчуючи політичними, економічними і законодавчими умовами його країни. Таке вивчення контрагента особливо важливе з сучасних умов, коли стрімкий розвиток світового ринку, потреба у постійному удосконаленні виробництва продукції стимулюють оновлення ділових партнерів, пошук нових постачальників, найпривабливіших з точки зору ціни і якості товарів. При формуванні нового торгового партнерства підприємства і їх банки оцінюють передусім ризики, можливі в процесі такої співпраці та готують заходи щодо їх запобігання.

До таких заходів певною мірою можна віднести і вибір умов (або форм) платежів. Партнерам важливо дійти згоди щодо строків внесення платежів (наприклад, до, під час або після поставки товару); способу платежу; місця виконання платежу тощо.

Умови переходу ризиків і витрат відповідно ІНКОТЕРМС

| ІНКОТЕРМС | | |
|--|---|--|
| Умови ІНКОТЕРМС | Перехід ризику від продавця до покупця | Перехід витрат від продавця до покупця |
| * “франко-звод постачальник” (ex works) | з видачею товару (конкретизація) на заводі продавця | з видачею товару (конкретизація) на заводі продавця |
| * “франко-перевозчик” (free carrier - FCA) | з передачею товару перевізнику в умовному місці | з передачею товару перевізнику в умовному місці |
| * “франко вздовж борту судна” (free alongside ship - FAS) | якщо товар готовий до приймання вздовж борту судна (наприклад на пристані) в порту відправлення | якщо товар готовий до приймання вздовж борту судна (наприклад на пристані) в порту відправлення |
| * “франко-борт” (free on board - FOB) | якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення | якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення |
| ** “вартість і фрахт” (cost and freight - C&F) | якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення | після прибуття судна в порт призначення (відправка морем на умовах фоб, включаючи морський фрахт) |
| ** “вартість, страхування і фрахт” (cost, insurance and freight - CIF) | якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення | після прибуття судна в порт призначення (відправка морем на умовах фоб, включаючи морський фрахт і страхування фрахту) |

* = одночасний перехід ризиків і витрат;

** = різночасний перехід ризиків і витрат

Умови платежів

за зовнішнь-торговельними операціями підприємства

Від вибору форм і умов розрахунків залежать швидкість і гарантія одержання платежа, сума видатків, пов'язаних з проведенням операцій через банки. Тому зовнішньоторгові партнери в процесі переговорів погоджують деталі умов платежу і після цього закріплюють їх в контракті. При складанні валютно-

фінансових і платіжних умов контрактів звичайно проявляється неспівпадання інтересів експортера, що прагне одержати максимальну суму валюти в найкоротший термін, і імпортера, зацікавленого в виплаті найменшої суми валюти, прискоренні одержання товару і відстрочці платежу до моменту кінцевої реалізації. Вибір валютно-фінансових і платіжних умов угод залежить від характеру економічних і політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, а також від традицій і звичаїв міжнародної торгівлі цим товаром.

Міжурядові угоди влаштовують загальні принципи розрахунків, а в зовнішньоторгових контрактах чітко формулюються докладні умови, ці умови включають такі основні елементи:

- валюта ціни;
- валюта платежа;
- умови платежа;
- засоби платежа;
- форми розрахунків і банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватися.

Від вибору *валюти, ціни* і валюти платежа (крім рівня ціни, розміру процентної ставки за кредитом) залежить певною мірою валютна ефективність угоди. Експортні і імпортні контрактні ціни — різні і залежать від додаткових видатків, що включаються в них у міру просування товарів від експортера до імпортера:

- перебування на складі країни-експортера;
- шлях в порт;
- перебування в порту;
- шлях за кордон;
- складування за кордоном;
- доставка товару імпортеру.

Існують п'ять основних засобів визначення ціни товарів.

- ✓ Тверда фіксація цін при укладанні контракту, за якої ціни не змінюються в період його виконання. Цей засіб застосовується при тенденції до зниження цін на світових ринках.
- ✓ При підписанні контракту фіксується принцип визначення ціни (на основі котировок того чи іншого товарного ринку на день постачання), а сама ціна встановлюється в процесі виконання угоди. Цей засіб звичайно практикується при тенденції до підвищення ринкових цін.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- ✓ Ціна твердо фіксується при укладенні контракту, але змінюється, якщо ринкова ціна зміниться порівняно із контрактною, наприклад, в розмірі, що перевищує 5%.
- ✓ Змінна ціна залежно від зміни елементів витрат, наприклад при замові устаткування. В умовах високої кон'юнктури в інтересах замовника вводяться обмеження (загальна межа зміни ціни чи розповсюдження зміни ціни лише на частину витрат і короткий період).
- ✓ Змішана форма: частина ціни твердо фіксується, а частина встановлюється в змінній формі.

Валюта ціни — валюта, в якій визначаються ціни на товар. При виборі валюти, в якій фіксується ціна товару, велике значення мають вид товару і перелічені вище чинники, що впливають на міжнародні розрахунки, особливо умови міжурядових угод, міжнародні звичаї. Інколи ціна контракту зазначається в декількох валютах (двох і більше) або в стандартному валютному кошику з метою страхування валютного ризику.

Валюта платежа — валюта, якою слід погасити зобов'язання імпортера (або позичальника). При нестабільності валютних курсів, ціни фіксуються в найбільш сталій валюті, а платіж — звичайно в валюті країни імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежа не співпадають, тоді в контракті зазначається курс перерахунку однієї валюти в іншу.

В контракті визначають умови перерахунку:

- курс певного виду платіжного засобу — телеграфного переказу по платежах без трат або векселя по розрахунках, пов'язаних кредитом;
- уточнюється час коригування (наприклад, напередодні або на день платежа) на певному валютному ринку (продавця, покупця чи третьої країни);
- встановлюється курс, по якому здійснюється перерахунок: звичайно середній курс, інколи курс продавця чи покупця на відкриття, закриття валютного ринку чи середній курс дня.

Неспівпадіння валюти ціни і валюти платежа — один із найпростіших засобів страхування валютного ризику. Якщо курс валюти ціни знизився, то сума платежа пропорційно зменшується і навпаки. Ризик зниження курсу валюти ціни несе експортер (кредитор), а ризик її підвищення — імпортер (боржник).

Умови платежа є важливим елементом зовнішньоекономічних угод. Серед них розрізняються:

- наявні платежі;
- розрахунки з наданням кредиту;
- кредит із опціоном (правом вибору) наявного платєжа.

Поняття *наявних платежів* в міжнародних розрахунках означає оплату експортних товарів після їх передачі (відвантаження) покупцеві чи платіж проти документів, що підтверджують відвантаження товару згідно з умовами контракту. Проте в сучасних умовах в більшості випадків товар прибуває в країну імпортера раніше документів, що підлягають оплаті, і покупець намагається одержати товар до його оплати, як правило, під тратову розписку або банківську гарантію. Таким чином, платіж фактично проводиться після прибуття товарів в порт призначення, за винятком платежів проти сповіщення про відвантаження товару. Традиційно залежно від домовленості контрагентів, а також специфіки товарів, що продаються імпортер здійснює платіж на певній стадії:

- по одержанні підтвердження про завершення навантаження товару в порту відправлення;
- проти комплекту товарних документів (рахунок-фактура, коносамент, страховий поліс та ін.), інколи з правом відстрочки платежу на 5–7 днів, а по постачанням нафти — 30 днів;
- проти приймання товару імпортером в порту призначення.

Залежно від виду товару інколи застосовують змішані умови розрахунків: частково — платіж проти вручення товарних документів; остаточно — після приймання товарів, що прибули в порт призначення, оскільки потрібно перевірити якісні характеристики товару які могли погіршитися в період транспортування.

При зовнішньоторгових операціях в рахунок *комерційного кредиту* імпортер виписує боргові зобов'язання на погашення одержаного кредиту в формі простого векселя або дає письмову згоду на платіж (акцепт) на переказних векселях — тратгах, виписаних експортером.

Розрахунки за товари в формі комерційного кредиту можуть поєднуватися з наявними платежами, коли певний процент вартості оплачується проти подання комерційних документів, а інша частина — через встановлений в контракті період часу. Крім комерційного кредиту на окремих етапах виконання зовнішньоторгового контракту сторони намагаються також вимушено кредитувати один одного, наприклад, при платежах в формі авансу імпортер кредитує експортера, а при розрахунках по відкритому рахунку — постачальник кредитує покупця.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Альтернативна форма умов розрахунків — *кредит з опцією наявного платежжя*. Якщо імпортер скористається правом відстрочки платежу за куплений товар, то він позбавляється знижки, що надається при наявній оплаті.

Найскладнішою частиною платіжних умов контракту є вибір форми розрахунків і формулювання деталей проведення розрахунків. Узгодження супротивних інтересів контрагентів в міжнародних економічних відносинах і організація їх платіжних стосунків реалізуються шляхом застосування різноманітних форм розрахунків.

Як правило, міжнародні розрахунки здійснюють банківські установи; але вони можливі і через кредитно-фінансові установи, розрахункові центри, клірингові палати тощо.

Під час вибору банку для проведення розрахунків за зовнішньоекономічними операціями слід звернути увагу на інформацію банків щодо їх кореспондентських відносин з іноземними банками, які супроводжуються наявністю рахунків «лоро» та «ностро».

За переказ коштів банки беруть «комісійну винагороду» (фіксовану суму коштів або певний відсоток у валюті розрахунку).

Якщо банк має прями кореспондентські відносини з країною контрагента (експортера, імпортера) або з його банком (ідеальний варіант), це значно зменшить витрати коштів (експортера або імпортера залежно від умов розрахунку, передбачених в контракті, угоді) зі сплати комісії, оскільки задіяно лише два банки.

Використання банком для кореспонденції з іншими банками системи СБІФТ (SWIFT) прискорює розрахунки. На вибір форми розрахунку впливають:

- вид товару (наприклад, технічне обладнання, продовольча група товарів, медикаменти);
- термін поставки;
- наявність кредитної угоди;
- наявність банківської гарантії;
- платоспроможність і ділова репутація контрагента;
- характер компромісу між контрагентами;
- можливості банків тощо.

Отже, виважено проаналізувавши всі обставини і нюанси, учасники зовнішньоторговельної операції обирають найприйнятнішу умову оплати, яку можна здійснити за наявності необхідної кількості валюти на валютному рахунку та дотримання певних валютно-розрахункових законодавчих актів.

6.3. Особливості розрахунків при експортних операціях підприємств України

Перед початком переговорів із зарубіжним покупцем, доречно проконсультуватися у банку щодо того, яку форму розрахунків вигідніше обрати в кожному конкретному випадку.

Зовнішньоекономічні контракти складаються відповідно з «Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 5 жовтня 1995 р. (№75) Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, а також постанови Кабінету Міністрів України і Національного Банку України від 21 липня 1995р. (№444) «Типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів), але у кожному окремому випадку існують специфічні особливості.

При поставці товарів з платежем проти поданих документів або на умовах надання покупцеві короткотермінового, комерційного кредиту (до 1 року) рекомендуються такі форми розрахунків, зважаючи на їх вигідність для української сторони:

- документарний акредитив;
- *документарне інкасо (з гарантією).*

Платіжні умови договору, яким передбачається розрахунок із застосуванням документарного інкасо (з гарантією); мають такі особливості:

Платежі за товари, поставлені в рахунок договору, повинні бути здійснені покупцем у певній валюті, проти надісланих на інкасо через уповноважений банк таких документів:

- комерційного банку в обумовленій кількості примірників;
- повного комплексу чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я (чи наказу) уповноваженого банку або на ім'я відвантажувача, та індосованих наказу уповноваженого банку з повідомленням одержувача, з позначкою «фрахт сплачений/фрахт сплачений наперед» або «фрахт сплачується за місцем призначення», плюс обумовлену кількість копій; або дубліката міжнародної авіаційної, автомобільної, залізничної накладної чи поштової квитанції, що містить найменування одержувача вантажу, позначку про сплату фрахту і позначку перевізника про відправлення вантажу;
- страхового поліса;
- інших документів.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Розрахунки за інкасо здійснюються в порядку, передбаченому Уніфікованими правилами з інкасо в редакції 1978 року, опублікованими Міжнародною торговельною палатою за №322.

Сума платежу має бути переказана покупцем у повній відповідності з платіжними інструкціями, викладеними в інкасовому дорученні.

Усі банківські витрати, пов'язані з виставленням та сплатою інкасо, сплачуються Покупцем.

У разі затримки платежу за інкасо з боку покупця він сплачує продавцеві відсотки за кожний день затримки за обумовленою ставкою.

✓ При наданні послуг з платежем проти подання документів зазначається комерційних рахунок з відповідною кількістю примірників і, у разі потреби, документи, що підтверджують надання послуг.

✓ При поставці товарів (машин та устаткування) на умовах надання покупцеві комерційного кредиту (від 1 до 8 років) рекомендуються такі форми розрахунків зважаючи на їх вигідність для української сторони:

- документарний акредитив;
- комбінований порядок розрахунків;
- *документарне інкасо (з гарантією).*

Типові платіжні умови договору, яким передбачаються розрахунки із застосуванням документарного інкасо (з платежем проти поданих документів і на виплат) визначаються таким чином:

Продавець надає покупцеві комерційний кредит на певний відсоток вартості контракту на означений період від дати відвантаження товару. Обумовлена частина вартості сплачується покупцем продавцеві проти подання документів на відвантаження. Покупець сплачує продавцеві проценти за користування кредитом за означеною ставкою одночасно із сплатою вартості товару.

Платежі за товари, поставлені у рахунок такого контракту мають здійснюватися покупцем у обумовленій валюті в такому порядку:

1. Певна частина (%) вартості товару проти надання покупцеві відісланих на інкасо через уповноважений банк таких документів:

- комплекту з визначеної кількості термінових переказних векселів (тратт), виставлених продавцем покупцеві на конкретну

частину (%) вартості кожної окремої партії поставленого товару, плюс обумовлений відсоток річних, нарахованих за несплачену частину кредиту.

Документи мають бути видані покупцеві тільки проти акцепту ним цих переказних векселів (трат);

- комерційного рахунку у обумовленій кількості примірників;
- повного комплексу чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я уповноваженого банку або на ім'я відвантажувача та індосованих «наказу уповноваженого банку», з повідомленням одержувача, з позначкою «фрахт сплачений/фрахт сплачений наперед» або «фрахт сплачується за місцем призначення», плюс обумовлену кількість копій; або дубліката міжнародної авіаційної, автомобільної, залізничної накладної чи поштової квитанції, що містить найменування одержувача вантажу, позначку про сплату фрахту і позначку перевізника про відправлення вантажу;
- страхового поліса;
- інших документів.

2. Решта вартості товару (кредитна частина) разом із процентами за користування кредитом сплачується через _____ місяців/років від дати відвантаження товару; і т.д. на кожний кредитний платіж.

Для акцепту переказних векселів (трат) покупцеві надається певна кількість днів від дати їх одержання банком покупця.

Сума платежу має бути переказна покупцем у повній відповідності з платіжними інструкціями, викладеними в інкасовому дорученні.

Усі банківські витрати, пов'язані з виставленням та сплатою інкасо, сплачуються покупцем.

✓ При складанні контракту з *оплатою акредитивом* в пункті «Умови платежу» необхідно зазначити, що оплата виконується шляхом відкриття невідзвичного документарного акредитива. Одночасно слід вказати і таке:

1. Термін виставлення акредитива. Наприклад, «акредитив повинен бути виставлений протягом _____ днів з дати підписання контракту», або «акредитив повинен бути виставлений не пізніше _____ днів з дати підписання контракту».

2. Підтвердженням чи не підтвердженням є акредитив. За необхідності підтвердження окремого банку, потрібно вказати його.

3. Спосіб виконання акредитива. Таке виконання можливе шляхом «платежу по пред'явленню» або «з. розстрочкою платежу».

4. Банк, який буде виконувати акредитив. Це може бути якийсь із вітчизняних банків, підтверджуючий банк або банк бенефіціара.

5. Дата закінчення акредитива. Її потрібно точно визначити. Якщо акредитив виконується в іноземному банку, то потрібен певний час на пересилання документів після відвантаження товару. Термін дії акредитива розраховується так: дата останнього строку відвантаження плюс 14 днів. Ця дата і буде терміном закінчення акредитива.

6. Сума акредитива. Якщо акредитив покриває не всю вартість контракту, а тільки його частину, то в контракті доцільно це зазначити. Наприклад, «акредитив відкривається на 50 відсотків вартості контракту».

7. Перелік документів, необхідних для відкриття акредитива. Занадто великий перелік може затримати перевірку документів і оплату акредитива. Як правило, для розкриття акредитива необхідними є такі документи: інвойс; транспортний документ; митна декларація (копія); сертифікат якості, якщо необхідно перевірити якість товару (див. гл. 2); акт прийому-передачі на випадок домовленості сторін.

8. Платник комісії за акредитивом. На території України комісії платить покупець, а за її межами — продавець. Оплата комісій підтверджуючого банку обговорюється додатково.

9. Мова, якою повинні бути складені документи.

Отримавши текст акредитива, експортер повинен перевірити відповідність його умов умовам контракту. За відсутності заперечень щодо акредитива, він подає в український банк письмову згоду про його прийняття, завірену уповноваженими особами.

Якщо в експортера виникли заперечення з приводу умов акредитива, він може подати в український банк заяву, в якій вказує, що даний акредитив буде прийнятий ним тільки при внесенні в його зміст змін (вони повинні обов'язково відповідати укладеному контракту).

При поданні в банк документів за акредитивом експортер повинен чітко дотримуватись усіх вимог акредитива, особливо щодо найменувань організацій і назв документів. Потрібно уважно перенести опис товару, використаний в тексті акредитива. Також

позначити найменування і адреси організації експортера як бенефіціара за акредитивом і контрагента — наказодавця. Транспортні документи повинні бути датовані і підписані перевізником.

Зміст інших документів не повинен суперечити один одному (при цьому потрібно враховувати, що банки будуть їх перевіряти тільки за зовнішніми ознаками, тобто на основі тексту акредитива, не контролюючи виконання вимог відповідного зовнішньоторговельного контракту).

Особливу увагу потрібно звернути на дотримання терміну дії акредитива. Документи повинні бути надані до закінчення встановленого терміну і за місцем закінчення акредитива (воно, як правило, визначається разом з датою закінчення). Коли акредитив закінчується в зарубіжному банку, необхідно пред'явити документи в банк раніше, тобто з урахуванням часу на їх пересилання. В умовах акредитива може фігурувати таке поняття, як «дата останнього відвантаження». Відповідно, транспортні відвантажуючі документи повинні бути вписані не пізніше обумовленої дати.

Якщо умовами акредитива вимагається пред'явлення страхового документа, необхідно проконтролювати відповідність між документом, ризиками, що покриваються та умовами акредитива. Страховий документ повинен бути виписаним не пізніше дати відвантажуючого документа і, як правило, на суму в розмірі 110% від суми рахунків-фактур.

Усі ці документи вносять в текст додаткових формулювань, якщо того вимагають умови акредитива (наприклад, посилення, на будь-який документ чи ліцензію, номер акредитива і т.д.). Адже як для імпортера, так і для банку, що виставив за його дорученням акредитив, наявність в документах хоча б одної невідповідності умовам акредитива є достатньою підставою для відмови; в безумовній виплаті коштів за акредитивом. Тому комплект документів, що цілком відповідає вимогам акредитива, є надійною гарантією повного і своєчасного отримання коштів за експортною угодою. За таких умов експортер не залежить від бажання контрагента-імпортера платити чи не платити за доставлену продукцію, так як з моменту прийняття документів зобов'язання про їх оплату цілком перебирає на себе банк-емітент.

6.4. Особливості розрахунків при імпорتنих операціях підприємств України

При здійсненні розрахунків за імпортними операціями українським підприємствам варто дотримуватись рекомендацій обслуговуючих банків щодо вибору форм та інструментів платежів, а також укладання зовнішньоторгових контрактів.

✓ При купівлі товарів з платежем проти одержання документів або на умовах надання покупцеві короткотермінового комерційного кредиту до 1 року українські банки для своїх клієнтів рекомендують такі форми розрахунків. Зважаючи на їх вигідність для української сторони: *документарне інкасо*; документарний акредитив.

При застосуванні *документарного інкасо* в типових платіжних умовах договору варто відзначити наступне:

Платежі за товари, поставлені у рахунок договору, мають бути здійснені покупцем у визначеній валюті протягом обумовленої кількості днів після одержання уповноваженим банком інкасового доручення з додаванням таких документів:

- комерційного рахунку в обумовленій кількості примірників;
- повного комплексу чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я покупця, з позначкою «фрахт сплачується за місцем призначення», плюс обумовлену кількість копій; або дубліката міжнародної авіаційної, автомобільної, залізничної накладної чи поштової квитанції, що містить найменування одержувача вантажу, позначку про сплату фрахту і позначку перевізника про відправлення вантажу;
- страхового поліса;
- інших документів.

Сума платежу має бути переказна покупцем через уповноважений банк у повній відповідності з платіжними інструкціями, викладеними в інкасовому дорученні.

Розрахунки за інкасо здійснюються в порядку, передбаченому Уніфікованими правилами з інкасо у редакції 1978 року, опублікованими Міжнародною торговельною палатою за №322.

Продавець повинен доручити банку, який виставляє документи на інкасо, внести до інкасового доручення положення про те, що покупець має право утримати із суми платежу за інкасо суми

конвенційного штрафу та страхування, а також інші суми, передбачені договором.

Усі банківські витрати на території покупця сплачуються покупцем. Усі банківські витрати поза територією покупця сплачуються продавцем. Витрати, пов'язані з переказом платежів, сплачуються відповідно до умов договору.

Українським контрагентам під час укладання договору необхідно добиватися здійснення розрахунків у формі інкасо з платежем у конкретний термін (із зазначенням фіксованої кількості днів) після одержання документів уповноваженим банком;

Якщо предметом імпорту є товар, остаточний розрахунок за який здійснюється після його прибуття (або перевірки) в порту призначення, остаточні розрахунки доцільно здійснювати банківським переказом, а коли це не можливо — шляхом виставлення продавцем на інкасо суми остаточного платежу; сума остаточного платежу сплачується, як правило, після закінчення 180 днів від дати прибуття судна до українського порту призначення (якщо це морські відвантаження), а у разі відвантаження іншими видами транспорту — з моменту перетину товаром кордону України або в інші терміни, вигідні для обох контрагентів.

Якщо покупцеві надається комерційний кредит, зміст платіжних умов має бути викладений у такій редакції;

Продавець надає покупцеві комерційний кредит на період _____ днів/місяців від дати відвантаження товару або дати одержання уповноваженим банком інкасового доручення з доданими до нього документами. Покупець сплачує продавцеві проценти за користування кредитом за ставкою _____% річних одночасно із сплатою вартості товару. Платежі за товари, поставлені в рахунок цього контракту, здійснюватимуться у _____ (назва валюти) _____ протягом/через _____ днів від дати одержання уповноваженим банком інкасового доручення з доданими документами.

✓ При наданні послуг з платежем проти одержання документів рекомендуються такі форми розрахунків зважаючи на їх вигідність для української сторони: документарне інкасо; переказ; документарний акредитив.

Рекомендуються тексти платіжних умов договорів, аналогічні наведеним вище, за винятком того, що у переліку документів, які мають бути надані для здійснення платежу у разі застосування документарного інкасо і документарного акредитива, зазнача-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ються комерційний рахунок та документ, що підтверджує надання послуг.

✓ При купівлі товарів (машин та устаткування) на умовах одержання покупцем комерційного кредиту (від 1 до 8 років) рекомендуються такі типові платіжні умови договору:

Платежі за товар, поставлений у рахунок цього договору, мають бути здійснені покупцем у _____ (назва валюти) _____ через уповноважений банк на рахунок продавця у _____ банку.

Розрахунки за договором здійснюються у формі інкасо відповідно до Уніфікованих правил з інкасо у редакції 1978 року. Опублікованих Міжнародною торговельною палатою за №322.

Платежі за договором здійснюватимуться таким чином; _____% загальної вартості договору (аванс) сплачується покупцем продавцеві протягом 30 днів від дати одержання уповноваженим банком на інкасо таких документів:

- а) комерційного рахунку у _____ примірниках;
- б) безумовної та безвідзивної гарантії на повернення авансового платежу (включаючи проценти) з платежем проти простої першої вимоги покупця, яка має бути виставлена банком-кореспондентом уповноваженого банку;
- в) копії експортної ліцензії, виданої відповідними органами країни продавця, або письмової заявки продавця про те, що така ліцензія не потрібна.

_____% загальної вартості договору сплачуються покупцем пропорційно вартості кожної поставки протягом 30 днів від дати одержання уповноваженим банком на інкасо таких документів:

- а) комерційного рахунку у _____ примірниках;
- б) повного комплекту чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я покупця, з позначкою «фрахт сплачується за місцем призначення», плюс _____ копії;
- в) страхового поліса, виписаного на ім'я/наказу _____;
- г) інших документів;
- д) безумовної та безвідзивної гарантії належного виконання договору включаючи проценти, з платежем проти простої першої вимоги покупця, яка має бути виставлена банком-кореспондентом уповноваженого банку після відвантаження першої партії устаткування.

– Після поставки продавець надасть покупцеві рахунок на 100% вартості поставленого устаткування, в якому окремо будуть зазначені:

- _____ % — вже одержаний продавцем аванс;
- _____ % — сплата після поставки;
- _____ % — сплата у рахунок комерційного кредиту;
- _____ % — сплата гарантійної суми.

– Продавець доручить банку, що виставляє документи на інкасо, внести до інкасового доручення положення про те, що покупець має право утримати із суми платежу суми конвенційного штрафу, страхування та інші суми, передбачені договором.

_____ % загальної вартості договору (відстрочені платежі) сплачується на умовах комерційного кредиту терміном _____ років _____ рівними послідовними піврічними внесками, перший з яких сплачується через 6 місяців від дати кожного / останнього відвантаження або введення устаткування в експлуатацію.

Покупець сплатить продавцеві прості проценти за користування кредитом за фіксованою ставкою _____ % річних.

Проценти обчислюються таким чином:

а) проценти за користування кредитом нараховуються на несплачений залишок основного боргу. Такі проценти, обчислені на основі 30 днів у місяці і 360 днів у році, сплачуються _____ (дегресивними, рівними або регресивними) послідовними піврічними внесками одночасно із сплатою кожного внеску у виплату основного боргу;

б) проценти за кредит, який використовується до початку його сплати, нараховуються на суму основного боргу кожної поставки устаткування від дати виставлення відповідного коносаменту. Ці проценти, обчислені на основі фактичної кількості днів у місяці та 365 днів у році, додаються до суми першого внеску сплати основного боргу.

✓ Здійснення розрахунків у *формі документарного акредитива* регулюється положеннями «Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів» в редакції 1993 року (публікація Міжнародної торгової палати №500).

Для відкриття акредитива клієнтові банку необхідно:

1. Мати на власному поточному валютному рахунку кошти, необхідні для виставлення акредитива і покриття; банківських комісій, які повинні бути сплачені за умовами контракту.

Якщо у клієнта на час відкриття акредитива недостатньо власних коштів, він може відкрити акредитив під кредит або кредитну лінію банку. Якщо клієнт є акціонером банку, то банк може відкрити йому акредитив під заставу акцій.

2. Пред'явити в банк заяву на відкриття акредитива у двох примірниках, засвідчених підписами двох уповноважених осіб і печаткою організації. Форма заяви може самостійно коригуватись банками.

3. Пред'явити в банк копію відповідного контракту щодо імпорту. У зв'язку зі складністю розрахунків у формі акредитива, доцільно ще до підписання контракту проконсультуватися у відділі документарних операцій банку, спеціалісти якого допоможуть вибрати перелік документів, який зміг би максимально захистити клієнта від несумлінного виконання експортером контрактних зобов'язань, передбачити таку конфігурацію банків, комісійні яких будуть мінімальні, а практика роботи відповідає б міжнародним стандартам.

За відсутності зауважень банку, повідомлення про відкриття акредитива протягом 2-х робочих днів відправляються іноземному банку системою SWIFT або телексом.

У процесі виконання угоди може виявитися, що контрагент-експортер, з певних причин не може прийняти ту чи іншу умову, вказану покупцем в тексті акредитива. Наприклад, він не може виконати відвантаження у встановлений термін або міг би відвантажити іншу продукцію, ніж та, що вказана в акредитиві, чи не може пред'явити документ. В такому разі імпортеріві необхідно подати в банк підписану уповноваженими особами і завірну печаткою організації покупця (клієнта банку) *заяву на зміну акредитиву*.

Акредитив є дуже гнучкою формою розрахунків — будь-які його умови можуть бути оперативно змінені.

Водночас потрібно мати на увазі, що деякі зміни, які погіршують умови для експортера (зменшення суми акредитива, скорочення терміну його дії, перенесення дати останнього відвантаження на більш ранній термін і т.п.) можуть бути внесені в акредитив тільки за згодою експортера. Тому, щоб уникнути будь-яких затримок і труднощів під час виконання акредитивної угоди, доцільно досягнути попередньої згоди з іноземною стороною.

За бажанням партнерів до акредитиву українського банку може бути додане підтвердження першокласного західного банку. Підтвердивши акредитив, зарубіжний банк бере на себе зобов'язання, що аналогічні зобов'язання українського банку, який дає експортеріві подвійну гарантію оплати.

Розглянемо приклад складання акредитивної заяви українським імпортером.

Згідно з контрактом №502 від 10.02.2002, німецька фірма LNM GmbH, Theaterstr. 15, P.O/Box 1385 D — 5100 Achern, Germany, яка має рахунок №703 212223 00 в Baden — Wuerttembergische Bank AG, Germany зобов'язалася відвантажити до 10 квітня 2002 року 20 тон шоколадних виробів за ціною 250 USD за тону на загальну суму 5000 USD, автомобільним транспортом на умовах С.І.Р. — Київ. Часткові відвантаження і перевантаження заборонені.

Розрахунок за доставлену продукцію проводиться шляхом виставлення покупцем — ТОВ «АВС», 252011 Київ, вул. Нахімова 15, що мають рахунок №070055/001 в банку «Аваль», безвідзивного підтвердженого акредитиву терміном до 20 квітня 2002 року. Платіж виконується проти представлення продавцем в банк таких документів:

1. Рахунки-фактури в 1 оригіналі і 2 копіях;
2. Страхового полісу або сертифікату на 110% від суми рахунку-фактури в 1 оригіналі і 1 копії;
3. Автотранспортної накладної з 1 оригіналі і 2 копіях;
4. Сертифікату походження в 1 оригіналі і 1 копії;
5. Сертифіката якості, виданого заводом-виробником в 1 оригіналі;
6. Пакувального листка в 1 оригіналі і 2 копіях.

Припустимо, що у банку «Аваль» немає кореспондентських відносин з Baden Wnertembergsche Bank AG. В такому разі акредитив буде авізовано через банк-кореспондент цього банку — Commerzbank AG, Frankfurt, який підтвердить акредитив і стане виконуючим банком (отже, акредитив буде виконуватись в м. Франкфурті-на-Майні).

Комісійні за акредитивом на території України сплачує покупець, а за межами України — продавець.

Рекомендації щодо заповнення бланка заяви на акредитив

Графа 40А: «Форма документарного акредитива». У цьому полі вказується тип акредитива *безвідзивний*. Це означає, що у разі прийняття партнером умов акредитива, покупець не зможе в односторонньому порядку відмовитися від своїх зобов'язань по акредитиву. Акредитив буде анульований тільки у тому випадку,

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

коли партнер (продавець) погодиться на ануляцію. Якщо ваш продавець є посередником, то можна використати *переказний* (transferable) акредитив. Він дозволяє торговому посереднику передати своє право на одержання коштів. Відповідно необхідно буде зробити відповідну відмітку в цьому полі,

Графа 31С: «Дата відкриття» вказує дату відкриття. Акредитив буде відкритий банком протягом двох днів, дата відкриття і закриття може відрізнятися від вказаної. Щоб уникнути непорозуміння, дату відкриття доцільніше вказувати на день-два пізніше поточної дати.

Графа 31D: «Дата і місце закінчення акредитива». У ній вказують останню дату для представлення документів і місце, представлення документів на оплату. Наприклад, якщо в цьому полі вказано «01.05.99 Київ АВАЛЬ», що означає: 01 травня: 1999 року акредитив закінчується в банку АВАЛЬ, і тільки до цього строку банк АВАЛЬ буде приймати документи для розкриття акредитиву.

Графа 50 «Наказодавець». Слід зазначити латинським шрифтом назву організації та адресу відповідно з даними тексту контракту іноземною мовою. Доцільно вказати номер, що важливо для оперативного зв'язку.

Графа 59 «Бенефіціар» (найменування та адреса). Необхідно відповідно з контрактом, вказати латинським шрифтом точне найменування, місцезнаходження і номер рахунка зарубіжного контрагента з банку, що його обслуговує його банку.

Графа 57А «Банк бенефіціара». Латинським шрифтом вказують, як правило, іноземний банк, який обслуговує зарубіжного контрагента. При цьому не зайвим буде вказати його SWIFT або TELEX.

Графа 32В «Код валюти, сума». У ній вказують код і суму валюти, відмітивши значком Х додаткову інформацію:

«точно» — означає, що допустимі відхилення від суми акредитива $\pm 5\%$;

« $\pm 10\%$ » — означає, що допустимі відхилення від суми акредитива $\pm 10\%$;

«максимум» — означає, що сума, вказана в акредитиві є максимальною і в разі надання документів на більшу суму до оплати буде прийнята тільки сума, вказана в акредитиві.

Графа 49 «Підтвердження». Тут слід зазначити, підтверджений акредитив чи не підтверджений. За бажання щоб акредитив

підтвердив певний західний банк, слід вказати у цьому полі його назву.

Графа 41А «Акредитив виконується...». Вона містить найменування банку, який виконуватиме акредитив, перевірятиме й оплачуватиме документи. Зазначається у цій графі оплати:

- платіж «за пред'явленням» — зарахування засобів бенефіціару проти представлення ним у банк документів відповідно до умов акредитива;
- платіж «з відстрочкою платежу» — оплата після певного часу з моменту представлення документів виконуючому банку використовується, якщо умовами контракту передбачено відстрочку платежу за акредитивом, бо з моменту відвантаження відповідно з діючими «Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів» (публікація МТП №500, 1993 р.) за банками зберігається право самостійно, залежно від фінансових або інших інтересів, а також з метою найбільш якісного і оперативного виконання доручень клієнта, вибрати в ролі підтверджуючого і виконуючого інші банки, ніж указані у «Заяві на виставлення акредитива».

Графа 43Р «Часткові відвантаження». У цій графі необхідно зробити відповідну відмітку щодо можливості/неможливості використання акредитива частинами.

Графа 43Т «Перевантаження». Слід зробити відповідну позначку проти варіанту, згідно з яким допустима чи ні оплата документами, які свідчать, що під час перевезення піддавався перевантаженню з одного виду транспорту на інший.

Графа 44А «Відвантаження/ відправка/...». У цій графі слід вказати пункт і країну відправлення товару.

Графа 44В «Транспортування в...». Ця графа містить дані про пункт і країну, в яку доставляється товар.

Графа 44С «Дата останнього відвантаження». Вказують дату останнього відвантаження, якщо це відзначено умовами контракту. При розрахунку строку закінчення акредитива беруть за основу цю дату і додавши кількість днів на представлення документів, вказану у графі 48.

Графа 44D «Період відвантаження». Заповнюється вона, якщо в контракті зазначено період відвантаження, наприклад 21.01.99–24.03.99. З цією метою можна використовувати графу 44С або графу 44D, але не слід використовувати обидва поля одночасно.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Графа 45А «Опис товару і умови поставки». Латинським шрифтом у цій графі дають короткий (макс. 3–4 рядки), але чіткий і зрозумілий для банків і для зарубіжного контрагента, опис товару, який включає його точне найменування (згідно з текстом контракту іноземною мовою), масу або число одиниць товару, по можливості — ціну за одиницю товару. Слід вказати також умови поставки товару згідно «ІНКОТЕРМС 1990», наприклад С.І.Ф. і пункт призначення, F.O.B. і пункт відправки та ін.

Графа 46А «Перелік документів». Слід перерахувати документи, представлення яких бенефіціаром буде підставою для виплати коштів з акредитива. Обов'язковим є зазначення кількості примірників, копій і оригіналів, за необхідністю — актів прийому-передачі, акт введення в експлуатацію та ін. Необхідно надати зразки печаток (якщо є) та підписів осіб, уповноважених підписати даний документ.

Графа 47А «Спеціальні інструкції». Зазначають особливості реалізації акредитивної угоди.

Графа 48 «Період надання документів». Визначається максимальний строк для надання документів банкові для їх перевірки і схвалення. Його встановлюють з моменту оформлення вантажних документів. Наприклад, «14 днів з моменту оформлення транспортних документів, але в межах строку дії акредитиву», згодою бенефіціара можна встановити і більш стислий строк за акредитивом. Якщо в цьому полі нічого не вказано, то представлення документів відводиться до 21 дня з моменту оформлення вантажних документів, але в межах строку дії акредитива.

Графа 71В. Слід вказати, за чий рахунок будуть оплачені комісії банків. Комісії і витрати зарубіжних банків по кожному акредитиву можуть скласти до 0,7–0,8% суми угоди. Якщо з цього полі відсутні вказівки, це означатиме оплатити всі комісії. У разі анулювання акредитива або невикористання його бенефіціаром за Правилами всі банківські комісії відносяться на Ваш рахунок. На момент відкриття акредитива необхідно забезпечити наявність достатньої суми на валютному рахунку для оплати комісій за акредитивом понад суму самого акредитива.

Відповідно до розглянутої ситуації заява на акредитив матиме таку структуру.

Л.В. Руденко

| | | |
|--|---|---|
| postal-pensionery bank AVAL | ЗАЯВА НА АКРЕДИТИВ 40A: Просимо Вас відкрити, безвідзивний документарний акредитив <input type="checkbox"/> переказний | |
| 31C: Дата відкриття 01.04.02 | 31D: дата і місце проходження 20.04.02 FRANKFURT | номер: 01 |
| 50: Наказодавець: ТОВ "ABC" 252011 КИЇВ, вул. НАХИМОВА, 15 тел. № 252 - 04 - 19 _____ | | 59: Бенефіціар і номер його рахунку: рахунок номер 703 212223 00 "LNM GMBH", THEATERSTR. 15, POB 1385 D - 5100 ACHERN, GERMANY |
| 57A: Банк бенефіціара (якщо ізв. SWIFT) BADEN-WUERTEMBER-GISCHE BANK AG | 49: Підтвердження <input checked="" type="checkbox"/> підтвержений <input type="checkbox"/> не підтвержений підтверджуючий банк: COMMERZBANK AG. FRANKFURT | 32B: Сума <input checked="" type="checkbox"/> точно 5000 USD <input type="checkbox"/> +/- 10% <input type="checkbox"/> макс. |
| 43P: Часткові відвантаження <input type="checkbox"/> дозволені <input checked="" type="checkbox"/> не дозволені 43T: Перевантаження <input type="checkbox"/> дозволені <input checked="" type="checkbox"/> не дозволені 44A: Навантажування із -- GERMANY ----- 44B: Транспортування в -- UKRAINE, KIEV -- 44C: Дата останнього відвантаження -- 10.04.02 -- або 44D: період відвантаження _____ | 41A: Акредитив виконується: <input type="checkbox"/> банком АВАЛЬ <input checked="" type="checkbox"/> підтверджуючим банком <input type="checkbox"/> банком бенефіціара шляхом: <input type="checkbox"/> платежа за пред'явленням <input type="checkbox"/> платежа з відстрочкою _____ днів від дати _____ <input checked="" type="checkbox"/> Проти представлення нижчепозначених документів | |
| 45A: Опис товару (короткий опис без надмірної деталізації) SHOCOLATE PRODUCTS 20 TON Умови поставки: <input type="checkbox"/> FOB _____ <input type="checkbox"/> CIP KIEV _____ <input type="checkbox"/> CIF _____ <input type="checkbox"/> DAF _____ <input type="checkbox"/> інш. _____ порт навантаження _____ порт призначення _____ пункт _____ призначення _____ кордон _____ | | |
| 46A: Перелік документів: <input checked="" type="checkbox"/> Комерційний рахунок-фактура 1 ориг 2 копії <input type="checkbox"/> Повний комплект коносаментів <input type="checkbox"/> простих <input type="checkbox"/> ордерних з повідомлення по прибутті (ім'я, адреса) _____ з відміткою <input type="checkbox"/> "фрахт сплачений" <input type="checkbox"/> "фрахт сплачується по прибутті" <input checked="" type="checkbox"/> Автодорожня накладна 1 оригінал, 2 копії <input type="checkbox"/> Залізнична накладна _____ дублкат, _____ копії <input type="checkbox"/> Авіа накладна _____ оригінал, _____ копії <input type="checkbox"/> _____ | <input checked="" type="checkbox"/> Страховий сертифікат 1 ориг., 1 копія плюс _____ % CIF вартост., покриваючий слідуючі ризики: на 110% від суми рахунка-фактури <input checked="" type="checkbox"/> Сертифікат походження 1 ориг., 1 копія <input type="checkbox"/> Пакувальний лист _____ ориг., _____ копії <input type="checkbox"/> Фітосанітарний лист _____ ориг., _____ копії <input type="checkbox"/> Сертифікат кількості _____ ориг., _____ копії <input type="checkbox"/> Сертифікат якості 1 ориг., _____ копії <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> _____ | |
| 48: Документи повинні бути представлені протягом 10 днів після дати відвантаження, але в межах строку дії акредитиву | | |
| 47A: Додаткові (напр. зміст і підписи на документах, детальні інструкції по представленню інструкції документів) | | |
| 71B: Комісії іноземн. банків з рахунку <input type="checkbox"/> нашого <input checked="" type="checkbox"/> бенефіціара | Комісії АППБ АВАЛЬ з рахунку <input checked="" type="checkbox"/> нашого <input type="checkbox"/> бенефіціара | |
| <input type="checkbox"/> Ми уповноважуємо Вас списати покриття, комісії і витрати по акредитиву з нашого валютного рахунку № 070055/001 <input type="checkbox"/> Відкрити акредитив за рахунок залучених коштів на підставі розпорядження Управління АППБ Аваль | | |

По закінченні угоди зобов'язуємося представити в банк ввізну митну декларацію

Акредитив підпорядковується "Уніфікованим правилам та звичаям для документарних акредитивів"
 (Публікація Міжнародної Торгової палати № 500 1993 року)

Керівник _____

M.P.

Гол. бухгалтер _____

6.5. Валютні рахунки в системі міжнародних розрахунків

Порядок оформлення валютних рахунків

Згідно з чинним законодавством України усі міжнародні розрахунки, пов'язані з експортом та імпортом товарів, наданням послуг та іншими комерційними угодами, здійснюються резидентами (юридичними особами, зареєстрованими як підприємці) лише через уповноважені банки.

Кожне підприємство-резидент, його відокремлений підрозділ, іноземний інвестор можуть відкривати по **одному поточному рахунку в іноземній валюті** (за кожним кодом валют Класифікатора іноземних валют НБУ) **не більше ніж у двох** установах банків.

Відповідно до чинного законодавства України юридичним особам-нерезидентам поточні рахунки в іноземній валюті в уповноважених банках України не відкриваються.

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у межах чинного законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті при здійсненні поточних операцій, визначених чинним законодавством України.

Кредитні рахунки в іноземній валюті відкриваються уповноваженим банком у встановленому чинним законодавством України порядку на договірній основі юридичним особам-резидентам, фізичним особам-резидентам, які займаються підприємницькою діяльністю, та юридичним особам-нерезидентам — банківським установам. Кредитні рахунки відкриваються уповноваженим банком незалежно від наявності поточного рахунку позичальника в цьому банку.

Кредитні рахунки призначені для обліку кредитів, які надані шляхом оплати розрахункових документів чи шляхом перерахування кредитних коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди.

Представництва юридичних осіб-нерезидентів можуть відкривати відповідно до ліцензії НБУ в іноземній валюті по одному поточному рахунку не більше ніж у двох уповноважених банках.

У разі відкриття (закриття) підприємству-резиденту або його відокремленому підрозділу та фізичній особі — суб'єкту підприємницької діяльності, а також представництвом юридичних осіб-нерезидентів та іноземним інвесторам усіх видів рахунків та у разі

зміни номерів відкритих рахунків установа банку зобов'язана повідомити про це податкові органи за місцем реєстрації власника рахунку та НБУ протягом *трьох робочих днів* з дня відкриття або закриття рахунку. Копії повідомлень з документальним підтвердженням про його відправлення залишаються у справі про відкриття рахунку.

Операції за рахунками здійснюються після отримання повідомлення від податкового органу про взяття цих рахунків на облік.

Місцезнаходженням власника рахунку вважається адреса, вказана у картці із зразками підписів та відбитком печатки, причому вона має відповідати адресі, вказаній у статуті.

Для відкриття валютного рахунку необхідно представити в банк відповідний комплект документів (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Документальне забезпечення відкриття поточних рахунків в іноземній валюті [*]

| Документи | Суб'єкти | | | | | | |
|---|-----------------------|----------------------------|---------------|------------|---------------------|------------------|--------------------|
| | Підприємство-резидент | Фізичні особи | | | Представництва | | Іноземний інвестор |
| | | резидент | | нерезидент | юросіб-нерезидентів | іноземних держав | |
| | | займається підприємництвом | не займається | | | | |
| Заява про відкриття рахунку (див. с. ...) | x | x | x | x | x | x | x |
| Копія свідоцтва про державну реєстрацію | x | x | | | x | | |
| Копія зареєстрованого статуту | x | | | | x | | x |
| Копія документа про взяття підприємства на податковий облік | x | | | | | | |
| Картки із зразками підписів і відбитком печатки (с. 435) | x | x | x | x | x | x | x |
| Копія документа про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України | x | | | | | | |

* Петрашко Л.П.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Продовження табл. 6.3

| | | | | | | | |
|--|--|---|---|---|---|---|---|
| Подання уценованого банку | | x | x | x | | | |
| Паспорт (документ, що засвідчує особу) | | x | x | x | | | |
| Договір | | x | x | x | | | |
| Копія легалізованого дозволу центрального банку іноземної країни на відкриття рахунку | | | | | x | | |
| Копія легалізованого витягу торговельного, банківського чи судового реєстру про реєстрацію | | | | | | x | x |
| Копія легалізованої довіреності офіційному представнику на ведення справ | | | | | | x | |
| Копія посвідчення Міністерства економіки України про акредитацію | | | | | | | |

У разі переоформлення рахунку у зв'язку з реорганізацією підприємства (злиття, приєднання, поділ, перетворення, виокремлення) подаються такі ж документи, що і для створення підприємства. У разі зміни назви, не зумовленої реорганізацією, в установу банку подається заява власника рахунку, нова копія свідоцтва про державну реєстрацію та зміни до установчих документів, оформлені належним чином. У разі зміни характеру діяльності власника рахунку подається один з примірників нового статуту (положення). Нова копія свідоцтва про реєстрацію має бути подана установі банку протягом трьох днів з дня видачі свідоцтва.

З А Я В А
на відкриття рахунків

Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ
Ідентифікаційний номер ДРФО

Найменування установи банку

Найменування підприємства

(повна і точна назва)

Просимо відкрити

(поточний, бюджетний та ін. рахунки)

рахунок на підставі Інструкції Національного банку України про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті, що має для нас обов'язкову силу, із змістом Інструкції ознайомлені. В інших установах банків рахунків

маємо (вказати номери рахунків та в яких установах банків відкриті)

Керівник (посада)
Головний бухгалтер

«___» _____ 2002 р.

(Підпис, прізвище, ініціали)
(Підпис, прізвище, ініціали)

М.П.

ВІДМІТКИ БАНКУ

Відкрити _____ рахунок

(поточний, бюджетний та ін. рахунки)

Документ на оформлення відкриття рахунку та здійснення операцій за рахунком перевірів

Дозволяю

Керівник _____ (Підпис)

Дата відкриття рахунку

«___» _____ 2002 р.

| № бал. рахунку | № особов. рахунку |
|----------------|--------------------|
| | Головний бухгалтер |

(Підпис)

Операції на валютних рахунках підприємств

Порядок проведення операцій на рахунках в іноземній валюті регулюється чинним законодавством України, нормативними актами НБУ та Інструкцією №3 «Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті» від 04.02.98 №36.

При розрахунках за експортними операціями виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки у термін виплати заборгованостей, зазначений у контракті, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг і т. д.

Перевищення зазначеного терміну можливе лише за індивідуальним дозволом обласного управління НБУ за місцем реєстрації резидента. При зарахуванні валюти відповідальна особа підприємства подає Генеральну (єдину) довіреність.

При розрахунках за імпортними операціями перерахування платежів за кордон за дорученням суб'єктів господарської діяльності проводиться уповноваженими банками через систему відкритих ними кореспондентських рахунків у закордонних банках.

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочки поставок (якщо відстрочка перевищує 90 днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя), потребують індивідуального дозволу регіонального управління Нацбанку. Моментом здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь іноземного партнера вважається дата списання коштів з валютного рахунку резидента або дата виписки векселя.

За відсутності на рахунку резидента передбаченої контрактом вільно конвертованої валюти (ВКВ) для оплати продукції, що імпортується в Україну, уповноважений банк здійснює конвертацію наявної іноземної валюти у валюту контракту за курсом купівлі або, за згоди іноземного партнера, оплата може бути здійснена у наявній на рахунку ВКВ, яка перераховується за крос-курсом (на дату здійснення платежу) у валюту контракту. У разі, якщо між партнерами досягнуто згоди на оплату продукції в іншій ВКВ, ніж передбачено контрактом, перерахунок вартості контракту у валюті, в якій буде зроблено платіж, проводиться за крос-курсом на останню дату публікації у «FINANCIAL TIMES» перед здійсненням платежу або за даними системи REUTERS на дату здійснення платежу.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Валютні кошти, придбані у встановленому порядку через уповноважені банки або інші кредитно-фінансові установи на валютній біржі, повинні бути використані резидентом протягом 5 робочих днів з моменту зарахування їх на його балансовий валютний рахунок на цілі, вказані у заяві на купівлю валюти. У разі порушення резидентами зазначеного терміну придбана валюта продається уповноваженими банками на шостий робочий день на міжбанківському валютному ринку України.

Уповноважені банки України на підставі аналізу одержаних реєстрів вантажних митних декларацій, які надсилають їм щотижня державні митні органи, встановлюють контроль за своєчасним надходженням резидентам виручки в іноземній валюті за продукцію, роботи, що були експортовані, або продукції у разі її імпорту з-за кордону з моменту здійснення авансового платежу або відкриття акредитива на користь імпортера. Для встановлення контролю за здійсненням розрахунків в іноземній валюті при списанні коштів з рахунку, коли здійснюється авансовий платіж чи попередня оплата за продукцію, яка імпортується в Україну, банк реєструє цю операцію у спеціальному журналі.

У разі внесення до установчих документів змін (доповнень), які не потребують перереєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, власник рахунку зобов'язаний подати змінені установчі документи протягом трьох днів з дня затвердження цих змін.

Керівникам установ банку надається право звільняти власника рахунку від подання документів для переоформлення рахунку і проводити переоформлення власним розпорядженням, якщо зміна підпорядкування чи зміна найменування впливає з чинного законодавства України, рішень Кабінету Міністрів, що є загальновідомими.

У разі ліквідації підприємства його основний рахунок переоформляється на ім'я ліквідаційної комісії, для чого подається рішення про ліквідацію підприємства і нотаріально посвідчена картка із зразками підписів уповноважених членів ліквідаційної комісії і відбитком печатки підприємства, що ліквідується. Ліквідаційна комісія вживає заходів щодо закриття додаткових рахунків.

Поточні рахунки закриваються в установах банку на підставі:

- а) заяви власника рахунку;
- б) рішення органу, на який у законодавчому порядку покладено функції з ліквідації або реорганізації підприємства;

в) відповідного рішення суду або арбітражного суду про ліквідацію підприємства чи визнання його банкрутом;

г) на інших підставах, передбачених чинним законодавством України чи договором між установою банку та власником рахунку.

Власник рахунку має право порушити питання про розірвання договору в разі відсутності коштів на кореспондентському рахунку банку та ін. У даному випадку залишки коштів власника рахунку, які неможливо перерахувати на поточний рахунок, відкритий в іншому банку, через їх відсутність на кореспондентському рахунку попереднього банку, обліковуються на рахунку №2903 «Кредиторська заборгованість клієнтів за недіючими рахунками» на окремому субрахунку кожного клієнта.

У разі наявності на рахунку, що закривається, залишків коштів установа банку на підставі платіжного доручення власника рахунку перераховує такі залишки на інший відкритий цим підприємством рахунок (основний чи додатковий). У разі наявності у підприємства лише одного (основного) рахунку для його закриття та перерахування залишків коштів необхідно відкрити додатковий рахунок.

У разі закриття основного поточного рахунку, на якому обліковується картотека заборгованості, у довідці про закриття рахунку зазначається перелік такої заборгованості та її сума, а розрахункові документи, не сплачені в строк, передаються спецзв'язком до банку, в якому відкрито додатковий рахунок.

Відмова банку в прийнятті документів, не сплачених у строк, не допускається.

Експортні операції резидента фіксуються уповноваженими банками після одержання реєстрів вантажних митних декларацій в аналогічному журналі з одночасною вимогою від резидентів копії контракту та копії товарно-супровідних документів, що підтверджують момент фактичного перетину товаром митного кордону України.

При ненадходженні валютної виручки у встановлені строки або продукції за імпортом в Україну уповноважені банки у тижневий термін подають інформацію про це комісіям при регіональних управліннях НБУ за місцем реєстрації резидента.

Після закінчення встановлених строків надходження виручки в іноземній валюті або продукції через три тижні, які необхідні для одержання резидентом індивідуального дозволу на перевищення цих термінів, банки нараховують пеню з резидентів у розмірі 0,3%

Режим поточних рахунків у іноземній валюті юридичних осіб-резидентів [*]

| На поточні рахунки в іноземній валюті зараховуються кошти: | З поточного рахунку в іноземній валюті за розпорядженням власника проводяться операції: |
|--|---|
| <p><i>a) через власні розподільчі рахунки (№ 2603);</i> у готівковій формі, що надійшли від нерезидента до каси уповноваженого банку за експортним контрактом, договором, угодою, в порядку, встановленому чинним законодавством України;</p> <p>у готівковій формі, що ввезені у випадках, передбачених чинним законодавством України, уповноваженими особами на території України на транспортних засобах, які надають послуги за межами України, та зареєстровані митною службою при в'їзді в Україну (у ввізній митній декларації робиться відмітка уповноваженого банку про прийняття валюти, а копія митної декларації залишається в уповноваженому банку);</p> <p>у готівковій формі, одержані як сплата за державне мито, митні платежі та інші збори відповідно до чинного законодавства України; невикористаний залишок готівкою іноземної валюти та іноземна валюта за платіжними документами, що були раніше отримані (куплені) в уповноважених банках України чи за кордоном для оплати витрат на відрядження та експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням транспортних засобів за кордоном, представницькі витрати за кордоном;</p> <p>у готівковій формі внесені нерезидентом на рахунок юридичної особи резидента як благодійний внесок (за наявності акта про <u>оприбуткування коштів прибутково-касового ордера</u>);</p> | <p>виплата готівкою для оплати праці особам-нерезидентам, які працюють в Україні за контрактом (договором)</p> <p>виплата готівкою чи платіжними документами працівникам на відрядження при виїзді за кордон, на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням транспортних засобів за кордоном, представницькі витрати за кордоном відповідно до чинного законодавства України (вивезення за межі України здійснюється згідно з Порядком переміщення валюти через митний кордон України);</p> <p>перерахування за кордон на рахунок юридичних осіб-нерезидентів за видачу охоронних документів на використання об'єктів промислової власності і підтвердження їх чинності (здійснюється організаціями, що мають відповідні на це повноваження згідно з чинним законодавством України);</p> |

* Петрашко Л.П.

у готівковій формі на рахунок морського агента-резидента, який виступає посередником за фінансовими розрахунками, для подальшого перерахування іншим резидентам-суб'єктам підприємницької діяльності згідно з чинним законодавством України;

за платіжними документами, що надіслані з-за кордону на ім'я власника рахунку, в порядку, встановленому чинним законодавством України;

за платіжними документами на ім'я власника рахунку, ввезеними на територію України і зареєстрованими митною службою при в'їзді в Україну (у ввізній митній декларації робиться відмітка уповноваженого банку про прийняття платіжних документів, а копія митної декларації залишається в уповноваженому банку);

перераховані з-за кордону нерезидентами за зовнішньоекономічними контрактами (договорами, угодами);

повернуті з будь-яких причин нерезидентом, на користь якого були перераховані раніше;

перераховані з-за кордону нерезидентом на рахунок резидента, який виступає посередником, для подальшого перерахування іншим резидентам-суб'єктам господарської діяльності, за дорученням яких на підставі договорів комісії, доручення, консигнації або агентських угод було здійснено продаж товарів (робіт, послуг);

перераховані з рахунків постійних представництв нерезидентів в Україні у разі, якщо у призначенні платежу коштів, що надійшли з-за кордону, зазначено, що ці кошти згідно з договором (контрактом, угодою) належать цьому резиденту;

перерахування за кордон на рахунок юридичних осіб-нерезидентів згідно з відповідними зобов'язаннями за використання творів зарубіжних авторів (здійснюється організаціями, що мають відповідні на це повноваження згідно з чинним законодавством України);

перерахування за кордон за навчання, участь у конференціях, виставках за наявності підтверджуючих документів (запрошення, рахунок-фактура тощо);

перерахування за кордон на рахунок юридичних осіб-нерезидентів, адвокату або нотаріусу для відшкодування витрат судовим, арбітражним, нотаріальним та іншим правоохоронним органам іноземних держав, а також витрат на державне мито за справами, що розглядаються цими органами (на підставі рішень судових органів, рахунків та інших підтверджуючих документів);

перерахування фізичним особам коштів, які отримані адвокатськими компаніями-резидентами з-за кордону за дорученням фізичних осіб по справах, що перебувають у

| | |
|--|--|
| <p>перераховані юридичними особами-нерезидентами (у тому числі через їх представництва в Україні) згідно з міждержавними угодами та проектами технічної допомоги;</p> | <p>провадженні цих компаній згідно з їх статутною діяльністю;</p> |
| <p>перераховані як благодійний внесок юридичними особами-нерезидентами (у тому числі через їх представництва в Україні);</p> | <p>перерахування на рахунок в іноземній валюті фізичним особам-резидентам за використання їх творів за кордоном (здійснюється юридичними особами-резидентами, які мають відповідні на це повноваження згідно з чинним законодавством України, з рахунок коштів, отриманих з-за кордону);</p> |
| <p>перераховані з-за кордону за видачу охоронних документів на використання об'єктів промислової власності і підтвердження їх чинності на території України (зараховуються на рахунок юридичних осіб-резидентів, які мають відповідні повноваження згідно з чинним законодавством України);</p> | <p>перерахування на кредитний рахунок для погашення заборгованості за отриманим кредитом і процентів за ним;</p> |
| <p>перераховані з-за кордону за використання авторського права резидентів (зараховуються на рахунок юридичних осіб-резидентів, які мають відповідні повноваження згідно з чинним законодавством України);</p> | <p>перерахуванням на території України за умови одержання індивідуальної ліцензії Національного банку України згідно з чинним законодавством України;</p> |
| <p>перераховані з-за кордону адвокатським та іншим компаніям-резидентам за справами, які перебувають у провадженні цих компаній згідно з їх статутною діяльністю та ліцензією на відповідну діяльність;</p> | <p>продаж валюти уповноваженим банком відповідно до чинного законодавства України; перерахування на власний депозитний рахунок в іноземній валюті в обслуговуючому або в іншому уповноваженому банку;</p> |
| <p>перераховані з-за кордону згідно з контрактом (договором, угодою) юридичній особі-резиденту, яка є агентом юридичної особи-нерезидента згідно з Кодексом торговельного мореплавства, для виплати капітану судна, яке належить судновласнику-нерезиденту, на експлуатаційні потреби; конфісковані, безказійні, успадковані у вигляді скарбу та такі, за якими не звернувся власник до кінця трюку зберігання (зараховуються на рахунки юридичних осіб-резидентів, які мають відповідні повноваження згідно з чинним законодавством України);</p> | <p>перерахування як благодійних внесків на рахунок іншої юридичної особи-резидента за</p> |

| | |
|---|---|
| <p>перераховані як благодійний внесок юридичною особою-резидентом за наявності індивідуальної ліцензії Національного банку України; інші надходження на користь резидента-власника рахунку, що не суперечать чинному законодавству України.</p> <p><i>б) безпосередньо на поточні рахунки:</i> (балансовий № 2600):</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ куплені за дорученням власника рахунку уповноваженим банком відповідно до чинного законодавства України; ◆ перераховані з кредитного рахунку як кредит відповідно до кредитної угоди; ◆ перераховані з власного депозитного рахунку в уповноваженому банку відповідно до депозитної угоди; ◆ у сумі процентів, нарахованих за залишком коштів на власному поточному та депозитному рахунках. | <p>умови отримання індивідуальної ліцензії Національного банку України; перерахування за сплату державного мита згідно з чинним законодавством України; інші перерахування, що не суперечать чинному законодавству України.</p> |
|---|---|

від суми неодержаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої за офіційним поточним валютним курсом на день нарахування пені. Загальний розмір пені не може перевищувати розміру заборгованості. Банки нараховують пеню за прострочення термінів розрахунків і 20 числа поточного місяця повідомляють про це Державну податкову адміністрацію за місцем реєстрації резидента, яка дає розпорядження на безакцептне списання пені з рахунку резидента.

Зарахування коштів на поточний рахунок в іноземній валюті фізичної особи-резидента, яка займається підприємницькою діяльністю, та використання коштів з цього рахунку здійснюється за режимом поточного рахунка в іноземній валюті юридичних осіб-резидентів (табл. 6.4).

Кошти, що надійшли на користь резидентів, які виступають посередниками, повинні бути перераховані на рахунок останніх протягом 5 робочих днів з моменту отримання посередником письмового підтвердження про зарахування відповідних коштів на його банківський рахунок, але не пізніше 12 днів з моменту фактичного надходження цих коштів на банківський рахунок посередника згідно з Правилами здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку.

Ключові терміни

Акредитив міжнародний, валюта ціни, валюта платежу, договір зовнішньоекономічний, експортер, імпортер, інкасо міжнародне, ІНКОТЕРМС, коносамент, розрахунки міжнародні, рахунок-фактура, ціни зовнішньоторговельні, страховий поліс, сертифікат, умови платежу, комерційний кредит.

Питання для самоконтролю

1. Які фактори впливають на стан міжнародних розрахунків?
2. У чому полягають особливості міжнародних розрахунків?
3. Чому узгодженість умов поставки товарів впливає на ефективність розрахунків?
4. Що таке ІНКОТЕРМС?
5. Які основні групи умов ІНКОТЕРМС? В чому полягає їх відмінність?
6. Які умови ІНКОТЕРМС ви б запропонували при експорті (імпорті) товару шляхом автомобільних перевезень (залізницею, авіа, морським шляхом)? Дайте пояснення.
7. Чи впливає вид товару на вибір базисних умов поставок?
8. Які умови оплати більш прийнятні для експортера?
9. Які умови оплати більш прийнятні для імпортера?
10. Обґрунтуйте вибір недокументарної платіжної угоди (на ваш розсуд) з позиції банку експортера (імпортера).
11. Яким чином регулюються валютні операції в Україні?
12. Які документи слід скласти юридичній особі-резиденту для купівлі (продажу) валюти?
13. Які документи подають в банк для відкриття валютного рахунку?
14. Що означає поточний валютний рахунок?
15. Які операції здійснюються на валютних рахунках?

Се м і н а р

Питання для загального обговорення:

- Сутність і особливості міжнародних торгових розрахунків.
- Вплив факторів на стан міжнародних розрахунків.
- Зовнішньоторговельна угода як база розрахункових та кредитних операцій.
- Валютно-фінансові умови зовнішньоторгового контракту.

- Валютні рахунки в системі обслуговування експортно-імпорتنих операцій.

Проблемні питання:

- Чи можна, на Ваш погляд, при укладанні зовнішньоекономічного контракту передбачити таку форму розрахунків, як банківський переказ?
- Охарактеризуйте перспективи розвитку в Україні розрахунків векселями при здійсненні міжнародних операцій?

Питання для самостійного вивчення:

- Вибір валюти ціни та валюти платежу в умовах інфляції.
- Умови платежу як найвагоміший елемент валютно-фінансових умов контракту.
- Режим поточних рахунків у іноземній валюті фізичних осіб.

Теми рефератів:

1. Шляхи раціоналізації розрахункових та кредитних операцій в ЗЕД українських підприємств.
2. Схема застосування акредитивів при експортних угодах.
3. Схема застосування акредитивів при імпорتنих угодах.

П р а к т и к у м

Задачі

1. Ваш клієнт — є суб'єктом зовнішньоекономічних відносин. Донедавна компанія здійснювала свої зовнішньоекономічні операції лише з кількома іноземними фірмами. В зв'язку з розширенням обсягу операцій виникла потреба в більш виваженому підході відносно вибору зарубіжних партнерів. Особлива увага має приділятися економічній ефективності реалізації різних форм розрахунків.

Компанія замовила експертний висновок щодо оцінки зовнішньоторгового контракту в торгово-промисловій палаті. В експертному висновку необхідно: 1) оцінити загальну ефективність реалізації контракту, надати керівництву компанії пропозиції щодо подальшого розвитку зв'язків з даним партнером;

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

2) надати консультацію з питань банківського обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємств — форвардні та опціонні контракти, основні форми міжнародних розрахунків, валютні ризики та шляхи їх подолання;

3) визначити ефективність використання обраної форми розрахунків при реалізації конкретного контракту, дати рекомендації щодо подальшого застосування цієї форми розрахунків в зовнішньоекономічних операціях.

Варіант А представлений у додатку 3.

Варіант Б — у додатку 4.

Рекомендована література

1. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 20.03.91.

2. Інструкція «Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків»: Затв. постановою Правління НБУ №141 від 14.04.98.

3. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України №15-93 від 19.02.93.

4. Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті: Декрет Кабінету Міністрів України №17-93 від 19.02.93.

5. Інструкція №3 «Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті»: Затв. постановою Правління НБУ №336 від 04.02.98.

6. Положення про відкриття та функціонування в уповноважених банках України рахунків банків-кореспондентів в іноземній валюті та в гривнях: Затв. постановою Правління НБУ №118 від 26.03.98.

7. Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: Затв. постановою Правління НБУ №150 від 15.04.98.

8. Правила переказу іноземної валюти за межі України за рахунок особистих коштів фізичних осіб-резидентів і нерезидентів: Затв. постановою Правління НБУ №245 від 23.09.96.

9. Порядок переміщення валюти через митний кордон України: Затв. Головою Правління НБУ №19029\381 від 14.03.93 і Головою Державного митного комітету України №11\1-530 від 17.03.93.

10. Про внесення змін до Порядку переміщення валюти через митний кордон України: Постанова Правління НБУ №15 від 16.04.98.

11. Цивільний кодекс України (1540–06).

12. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», 1991 р.

13. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (185/94 ВР) від 07.05.96 р.

14. Указ Президента України «Про індикативні ціни на товари при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України експортно-імпортних операцій» (691/94).

15. Указ Президента України «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» (566/94).

16. Указ Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» (567/94).

17. Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від ...; 444 (444–95-п) «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті».

18. Бровкою С.М., Руденко Л.В. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід та українська практика. — К.: ТОВ Агентство «Україна», 2001. — 380 с.

19. Міжнародні розрахунки: Тексти лекцій / Укл. Т.Є. Оболонська. — К.: КНЕУ, 1999. — 128 с.

20. Руденко Л.В. Основи стратегічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. (Тексти лекцій) // Вісті. Діловий випуск. — К., 1998. — №24 (317). — С. 1–16.

21. Петрашко Л.П. Валютні операції: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 204 с.

22. Руденко Л.В. Розрахункові і кредитні операції в зовнішньоекономічній діяльності підприємства. — К.: Лібра, 2002 р. — 304 с.

ГЛАВА 7. Ризики в міжнародних кредитно-розрахункових, валютних операціях та шляхи їх мінімізації

7.1. Ризики в зовнішньоторговельних операціях

Ризик у міжнародній торгівлі — це небезпека втрат через вину іншої сторони або у зв'язку з політичною, економічною ситуацією в країні, що бере участь в угоді. Можливі втрати в зовнішньоекономічній діяльності стосуються експортера, імпортера або обслуговуючих банків. Тому дуже важливо знати всі типи ризиків, що виникають в процесі міжнародного товарообміну, а також заходи і засоби хеджування, що дозволяють їх мінімізувати (рис. 7.1).

Окрім загальних для всіх учасників угоди існують специфічні ризики у позиціях експортера і імпортера.

Так, при зовнішньоторговельній операції експортер наражається на такі ризики:

економічні:

- кредитні ризики;
- виробничі ризики;
- комерційні ризики;
- неплатоспроможність покупця;
- небажання покупця платити;
- затримка платежів покупцем;
- ризик неприйняття товару (ризик виробництва) для товарів, виготовлених за замовленням;

валютні:

- ризик неконвертованості;
- ризик непереказу;
- курсовий ризик;
- трансфертний ризик;

транспортні:

- потоплення (чи інша транспортна катастрофа);
- ушкодження;
- хибний напрямок;

політичні:

- ризик дефолту;
- ризик мораторію;
- заборона на ввезення та вивезення;
- конфіскація у випадку недотриманні нормативів;



Рис. 7.1. Ризики ділових партнерів у зовнішній торгівлі

- державні ризики;
- страйк, війна, революція;
- економічна ситуація в країні тощо.

Залежно від форми контракту ризики, що виникають у експортера, можуть бути також перекладені на імпортера. Окрім того, імпортера спіткають особливі ризики, наприклад, несвочасність поставки, незадовільна якість поставленого товару, втрата передоплати і можливі труднощі з процедурами одержання державних дозволів.

Водночас сторони, країни і банки країн мають можливість вжити заходів щодо зниження додаткових ризиків у зовнішній торгівлі (рис. 7.2).

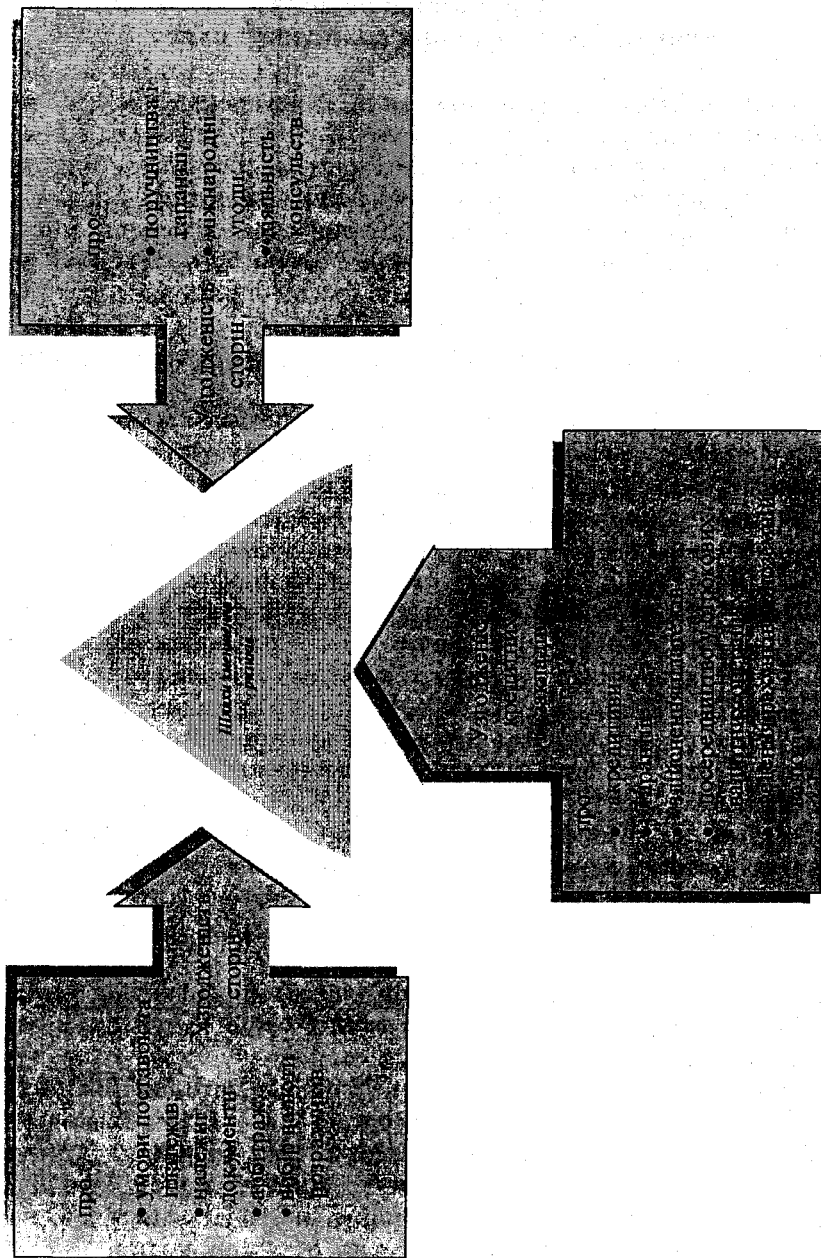


Рис. 7.2. Можливі шляхи упередження зовнішньоторговельних ризиків

7.2. Запобігання ризиків шляхом прогнозування валютного курсу

Сутність і методи прогнозування валютного курсу

Важливим напрямом валютної політики підприємства є прогнозування курсів валют. Воно здійснюється банками та підприємствами з метою поліпшення страхування валютних ризиків і підвищення ефективності рішень, що приймаються керівництвом окремих компаній в галузі міжнародної діяльності. Передбачення можливих змін та динаміки курсів валют спрямоване на правильний вибір:

- валюти ціни і валюти платежу у зовнішньоторговельних контрактах;
- валюти, в якій надаються або беруться позики на міжнародних ринках, і валюти, в якій ці позики сплачуються;
- валюти, в якій ведеться рахунок підприємства в банку;
- грошової одиниці, в якій деномінуються закордонні капіталовкладення підприємства або закордонні активи банку.

Прогнозні оцінки використовують також професійні фінансові спекулянти (валютні дилери, брокерські контори та ін.), що грають на різниці курсів валют, відсоткових ставок, товарних цін, курсів цінних паперів на ринках різних країн і в різні інтервали часу.

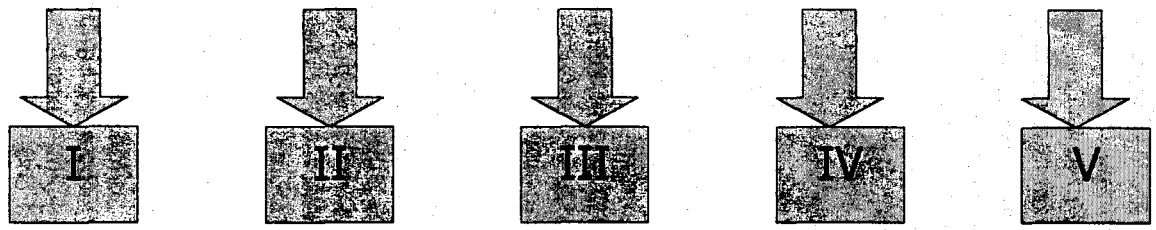
Під час існування системи фіксованих курсів валют прогнозування їх динаміки зводилось переважно до передбачення терміну здійснення тим чи іншим урядом девальвації чи ревальвації національної валюти. Успішність прогнозу визначалась здебільшого ступенем обізнаності виконавця про майбутні дії уряду чи Міжнародного валютного фонду, а також власними та експертними оцінками на базі порівняння купівельної спроможності валют, відсоткових ставок, динаміки грошової маси, реальних доходів у різних країнах.

Лише у 80-ті роки з'явилися комплексні дослідження теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з прогнозуванням валютних курсів.

В даний час застосовується п'ять головних методів прогнозування плаваючих валютних курсів (рис. 7.3).

Перший спосіб базується на теорії ефективних валютних ринків, тобто на моделі рівноваги за умов досконалої конкуренції та концепції раціональних очікувань. Вважається, що на світовому валютному ринку присутня безліч покупців і про-

ГОЛОВНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПЛАВАЮЧИХ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ



база для прогнозування



Рис. 7.3. Методи прогнозування плаваючих валютних курсів

давців, вхід на цей ринок є відносно вільним і доступним, попит і пропозиція гнучко реагують на зміни котировок, учасниками ринку вірно враховується уся доступна інформація. Суть концепції полягає в тому, що валютний ринок сам найкращим чином визначає динаміку валютних курсів. Він самі прогнозує майбутні зміни у вигляді термінового (форвардного чи ф'ючерсного) курсу, який базується на усій наявній у розпорядженні ринку інформації і відображає передбачення (припущення) і очікування найінформованіших учасників ринку про розвиток курсу. Однак емпіричні перевірки показують, що терміновий курс, в цілому вірно визначаючи тенденцію розвитку курсу, на практиці виявляється ненадійним індикатором майбутнього готівкового («спот») курсу валюти, особливо у короткостроковому плані.

Другий підхід впливає з аналізу часових рядів динаміки курсу валюти шляхом застосування стандартних економетричних процедур. На цій основі визначаються тренд у розвитку курсу, циклічні коливання, сезонна компонента. Після цього виявлені колишні тенденції екстраполюються на майбутній період.

Третім методом, що набуває останнім часом; широкої популярності, є так званий «технічний аналіз» динаміки курсу. Базовою структурою даного методу є також вияв тренду. Однак, головною відмінністю тут є правильне визначення початку і кінця тренду курсу валюти. У цьому випадку не формується прогнозна модель у вузькому значенні, тому що вона не визначає рівень майбутнього курсу, а лише встановлює час і напрями змін (поворотні мітки) в тенденції розвитку котировок валюти.

Однією з найрозповсюдженіших є четверта модель прогнозування валютних курсів, що ґрунтується на «фундаментальному аналізі». В його рамках курс визначається залежно від зміни «фундаментальних факторів» (співвідношення темпів зростання грошової маси, реальних доходів, відсоткових ставок, товарних цін, рівня дивіденду в порівнюваних країнах). При цьому прогноз майбутньої динаміки курсу, здійснюваний на базі стандартних факторних економетричних моделей, є похідним від правильності попередніх прогнозів відповідних параметрів (кількості грошей, ВВП, вартості кредиту, інфляції тощо) в порівнюваних країнах. А точне передбачення руху цих параметрів досить проблематичне саме по собі, отже й похідний від нього прогноз валютного курсу неминуче буде мати великі по-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

хибки. У зв'язку з цим фундаментальний підхід застосовується переважно для довгострокового прогнозування курсів валют.

Нарешті, п'ятий, «інтуїтивний», або «суб'єктивний», підхід до прогнозування валютних курсів спирається на такі методи, як вільна оцінка спеціалістів, що базується на досвіді спостережень за поведінкою ринків та участі в операціях на них; опитування експертів, побудова якісних сценаріїв майбутнього розвитку курсів. Вказана модель є найбільш прийнятною для короткострокового, оперативного прогнозування валютних курсів.

Хоча уряди продовжують впливати на валютні курси шляхом компенсаційного фінансування, вони вже не намагаються підтримувати їх на певному рівні (паритетній вартості). Таким чином, валютні курси можуть набагато вільніше реагувати на ринкові сили, ніж раніше. Для опису цієї системи звичайно вживається термін «брудніс» плавання валютних курсів. Гнучкість валютних курсів у наглі дні стимулювала значний інтерес до їхнього передбачення і хеджування від валютного ризику. Міжнародні торговці, кредитори, спекулянти, багатонаціональні компанії і уряди країн повинні прийняти рішення, що частково базуються; на їхніх сподіваннях стосовно майбутніх змін валютних курсів.

Короткострокове прогнозування у системі плаваючих валютних курсів

Коли валютні курси вільно і негайно реагують на вплив ринкових сил, вони стають предметом передбачень і спекуляцій. Курси формуються із передбаченням радше майбутніх, ніж теперішніх попиту і пропозиції.

Чи надійними провісниками плаваючих валютних «спот» курсів є форвардні валютні курси? Відповідь негативна. Форвардні курси, як правило, відхиляються від майбутніх «спот» курсів.

Чи спекулянти постійно можуть краще від форвардного ринку передбачити валютні курси? Більшість економістів дадуть негативну відповідь, оскільки вони вірять, що ринок іноземної валюти є *ефективним ринком*.

Ринок високоефективний, якщо: ціни відразу відображають всю інформацію; і інформація доступна для всіх (тобто торговців приватною, «внутрішньою» інформацією немає). На такому ринку ціни реагують на довільне надходження нової інформації, а тому є не передбачуваними. Той, хто прогнозує курси і намагається перехитрувати ринок, наштовхується на перешкоду.

фатальну для будь-якого математичного аналізу: між появою економічних сил, які порушують рівновагу (таких, як відсоткові ставки, ціни, пропозиція валюти, страйки) і коригуванням валютних курсів немає жодного *відставання в часі*. Конкурентноздатний, інформований ринок моментально відображає всю відповідну інформацію в поведінці обмінних курсів. Парадокс, але особа, що послідовно успішно прогнозує курси, відразу ж знаходить своїх послідовників, які врешті-решт роблять прогнозований курс дійсним ринковим курсом, перешкоджаючи їй, таким чином, робити це в майбутньому. Коротко кажучи, плаваючий валютний курс описує «ходу наздогад» в той самий спосіб, що й ціни фондового ринку. На такому ринку особа, що намагається прогнозувати курси, навряд чи зможе завжди зробити це краще ніж на форвардному ринку, а іноді робить це ще гірше. Лише *систематичне* урядове втручання на ринку може зробити короткотермінове прогнозування успішним.

Хоча гіпотеза ефективності ринку не була переконливо продемонстрована, ніхто ще не знайшов надійного методу короткотермінового прогнозування валютних курсів. Саме через це міжнародні фірми схильні хеджувати від валютного ризику.

Довгострокове прогнозування: доктрина паритету купівельної спроможності

Хоча короткотермінове прогнозування валютних курсів справа сумнівна, передбачення довготермінових змін валютних курсів більш ймовірне. Протягом періоду від трьох до п'яти років зовнішня вартість валюти має тенденцію відображати зміни в її купівельній спроможності відносно купівельної спроможності інших валют. Дане співвідношення відоме як паритет купівельної спроможності.

Доктрину паритету купівельної спроможності найпростіше пояснити за допомогою кількох рівнянь [*]. Припустимо, що мова йде про США та Аргентину. Згідно з даною доктриною, відносні зміни рівнів цін двох країн, спричинені різними рівнями інфляції, стануть причиною таких самих відносних змін зовнішньої вартості американського долара та аргентинського песо, як це виражено за допомогою валютного курсу, що пов'язує обидві валюти:

* Ф. Рут, А. Філіпченко.

$$\frac{P_{t,us} / P_{t,arg}}{P_{0,us} / P_{0,arg}} = \frac{S_t}{S_0} \quad [7.1.]$$

де P — рівень цін в Сполучених Штатах (приписка *us*) і в Аргентині (приписка *arg*) в час t або в попередній час 0 .

S — доларова ціна аргентинського песо в час t або в час 0 .

Використовуючи показники для вираження рівня цін, припустимо, що $P_{t,us} = 125$, $P_{t,arg} = 200$; і $P_{0,us}$ і $P_{0,arg} = 100$, $S_0 = \$0,10$ ¹. Яке значення в такому разі має S_t ? За допомогою рівняння встановлюємо, що $S_t = \$0,0625$.

Доктрину паритету купівельної спроможності валют може також бути сформульовано в показниках темпів інфляції. Нехай $r_{t,us}$ — рівень інфляції в США за період t , а $r_{t,arg}$ — інфляції в Аргентині за той самий період. Тоді $P_{t,us} = P_{0,us} (1 + r_{t,us})$ і $P_{t,arg} = P_{0,arg} (1 + r_{t,arg})$. Підставивши ці вирази в рівняння, отримуємо:

$$\frac{1 + r_{t,us}}{1 + r_{t,arg}} = \frac{S_t}{S_0} \quad [7.2.]$$

Припустимо, що $r_{t,us} = 25\%$, $r_{t,arg} = 100\%$, $S_0 = \$0,10$. Потім за допомогою рівняння встановлюємо, що $S_t = \$0,0625$. Таку саму відповідь було отримано з рівняння з використанням тих самих даних, але виражених в показниках рівня цін.

Економістами було висунуто декілька заперечень стосовно доктрини паритету купівельної спроможності валют, як на теоретичному, так і емпіричному рівнях. Основне теоретичне заперечення доктрини стосується неадекватного висвітлення нею операцій, що визначають валютні курси. Для визначення паритету купівельної спроможності валют використовується лише рівень цін товарів, тоді як валютні курси визначаються операціями руху капіталу, а також операціями з товарами. На емпіричному рівні найсерйозніше зауваження стосується питання відповідних індексів цін. Використання індексів цін експортних та імпортних товарів є майже тавтологією: відповідні паритети цін однорідних товарів повинні погоджуватися з дійсним валютним курсом. Деякі економісти також нехтують індексами оптових цін, оскільки вони можуть бути середньозваженими товарами, що продаються. Ідеальним індексом був би індекс, що базувався б на одному й тому самому асортименті товарів в обох країнах, але статистичні органи не збирають подібних показників. З прагматичного

погляду, показник життєвого рівня, можливо, був би найбільш відповідним для застосування доктрини паритету купівельної спроможності валюти. Інші заперечення стосуються умов, здатних створити невідповідність між: валютним курсом паритету купівельної спроможності і дійсним валютним курсом протягом тривалого часу, таких, як всілякі обмеження, запізніла реакція офіційних осіб на порушення рівноваги платіжного балансу, вплив коливань валютного курсу на рівень цін і спекуляція.

Слід відзначити, що більшість критиків доктрини паритету купівельної спроможності валюти не відкидають її повністю. Загально визнано, що в періоди швидко зростаючої інфляції найважливішою детермінантою змін валютних курсів стає зміна купівельної спроможності національних валют. Емпіричні дослідження підтвердили неспроможність доктрини пояснити довготривалі зміни валютних курсів під час інфляції.

Доктрина паритету купівельної спроможності валюти є непоганим методом передбачення валютних курсів, коли відмінності в рівні цін становлять значну величину. Проте при цьому не слід забувати, що економіст-аналітик повинен: правильно передбачити рівні інфляції в обох країнах. Прогноз курсів національної валюти на триваліший період може бути критичним при прийнятті рішень у міжнародному бізнесі (наприклад, при розміщенні промислових підприємств у інших країнах). Але рівність курсів (паритет) не може допомогти бізнесменам спрогнозувати курс валюти на 3–6 місяців вперед (часовий горизонт більшості міжнародних платежів) або на рік вперед (пасовий горизонт бюджетного планування багатонаціональних компаній). У коротших часових межах валютні курси можуть значно відхилитися від паритетів купівельної спроможності, оскільки вони залежать від короткотермінових відсоткових ставок і очікувань цін. Крім цього, потрібний час, щоб попит і пропозиція іноземної валюти пристосувалися до інфляції. Саме ця розбіжність і робить паритетні купівельної спроможності корисними для прогнозування: рівень інфляції стає «основним індикатором» майбутніх валютних курсів.

Щоб завершити даний аналіз на оптимістичній ноті, звернемося до валютних курсів паритету купівельної спроможності валюти, що базуються на цінах гамбургерів «Big Мак» у різних країнах, обчислених «The Economist». Як показало дослідження, «Big Мак» є одним з небагатьох продуктів, що виробляються на місці в багатьох країнах. Порівняння цих цін у квітні 1992 року показало, що

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

вартість американського долара була *знижена* в Аргентині, країнах — членах ЄС, Канаді, Сінгапурі, Південній Кореї, Швеції та Венесуелі (де ціни на «Біг Мек») у місцевих валютах були вищі від доларової ціни після конвертації останнього за дійсним валютним курсом) і *завищена* в Австралії, Бразилії, Китаї, Гонконгу, Угорщині і Росії (де місцеві ціни були нижчими від американських цін за дійсним валютним курсом). І хоча приклад з «Біг Мек», можливо, досить важко сприйняти деяким економістам, «The Economist» вважає, що він дає непогане уявлення стосовно того, як долар міг би вести себе упродовж тривалого періоду часу.

7.3. Методи хеджування від валютного ризику

Хеджування — це процедура врівноваження продажу і купівлі активів з тим, щоб на ринку не було відкритої нетто-позиції. Якщо хедж вдалий, торговець буде захищений від ризику несприятливих змін ціни активу. Далі буде проаналізоване хеджування торговців від валютного ризику, що має місце при здійсненні міжнародних операцій, а також хеджування спільних або багатонаціональних компаній від валютного ризику, що має місце під час *переведення* балансових звітів в іноземній валюті в національну валюту. Як вже було показано, хеджування міжнародних торговців, разом із подібними операціями арбітражерів, взаємодіють із операціями спекулянтів для визначення форвардного валютного курсу.

Хеджування від операційного валютного ризику

Угоди про купівлю-продаж між партнерами різних країн звичайно вимагають здійснення платежів у певний час у майбутньому (наприклад, через 60 днів після укладення) у валюті або експортера, або імпортера. Як результат, сторона, для якої валюта платежу є іноземною, піддається валютному ризику, тобто сума платежу або надходження у внутрішній валюті може змінитися при обміні внутрішньої валюти на іноземну за певним обмінним курсом. Це і є *операційний валютний ризик*, що має місце під час міжнародної купівлі-продажу товарів і послуг.

Якщо тільки підприємці не збираються спекулювати іноземною валютою (а вони звичайно не займаються цим, оскільки валютні курси плавають), вони можуть усунути валютний ризик шляхом хеджування. Вони можуть хеджувати на форвардному валютному ринку або на тісно пов'язаних із ним ринках

іноземної валюти ф'ючерсів і опціонів. Хеджування також можливе за допомогою валюти «спот» і грошових ринків (арбітраж позичальника). Розглянемо прикладів хеджування на форвардному ринку і з допомогою арбітражу позичальника.

Хеджування на форвардному ринку

Припустимо, що американський експортер продає товар українському імпортереві зі сплатою через 60 днів. Експортер при цьому піддається операційному валютному ризику. Якщо за ці 60 днів гривня упаде в ціні, експортер отримає меншу суму доларів. Для хеджу від цього ризику експортер діє таким чином. Якщо він розраховує отримати за свій товар певну суму грошей, йому необхідно обчислити *гривневу* вартість цієї суми за курсом форвардних гривень на 60 днів вперед. Після підписання контракту з імпортером експортер негайно продає гривні на строк 60 днів за теперішньою ціною. Якщо через 60 днів курс «спот» гривні впаде нижче, експортер буде повністю захищеним, оскільки він зможе продати кошти, отримані від імпортера, за означену у форвардному контракті суму, що є саме тією сумою в доларах, яку хоче отримати експортер за свій товар.

Подібним чином американський імпортер, який має заплатити певну суму в гривнях за 60 днів українському експортереві, *негайно купить* гривнів на термін 60 днів на цю саму суму. Через 60 днів імпортер заплатить за товар гривнями, купленими за форвардним курсом згідно з форвардним контрактом. Використавши для хеджування форвардний ринок, і експортер і імпортер петворили *непевну* суму в доларах у *певну* суму в доларах [*].

Хеджування за допомогою «спот» і грошового ринків: арбітраж позичальника

Ще одним можливим хеджуванням для американського експортера є позичити кошти у Лондоні на 60 днів, негайно обміняти стерлінги на долари за валютним курсом «спот» і потім позичити комусь ці кошти в Нью-Йорку. Через 60 днів експортер віддає стерлінгову позику (включно з відсотком) стерлінгами, отриманими від британського імпортера, і забирає собі таку суму в доларах:

$$\left(\frac{A}{1+i_{GBP}}\right)S(1+i_{USD}) \quad [7.3.]$$

* Луцишин З.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

де A — сума в стерлінгах, яку експортер повинен виплатити через 60 днів (10.000 фунтів стерлінгів у даному випадку);

$$\frac{A}{1 + i_{GBP}} \quad [7.4.]$$

— це сума стерлінгів, позичена в Лондоні (теперішнє значення A);
 S — валютний курс «спот» долара по відношенню до стерлінга,

i_{GBP} та i_{USD} — відсоткові ставки Лондона і Нью-Йорка відповідно, відкоректовані з урахуванням 60-денного терміну. Якщо $S = \$1,80$, річна $i_{GBP} = 0,12$, а річна $i_{USD} = 0,09$, експортер отримує таку суму в доларах по закінченню 60-денного терміну:

$$\left(\frac{10.000}{1 + 0,12/6}\right) \$1,80(1 + 0,09/6) = \$17911,76$$

У даному випадку експортер вибрав хеджування через ринки «спот» і готівки через те, що якби хеджування відбулося на форвардному ринку, він отримав би лише \$17 500.

Взагалі експортер міг би бути байдужим до способу хеджування, якщо б:

$$FA = \left(\frac{A}{1 + i_{GBP}}\right) S(1 + i_{USD}), \quad [7.5.]$$

де ліва частина рівняння означає доларові надходження від форвардного хеджування (форвардний курс, помножений на кількість стерлінгів, проданих на строк), а права частина означає доларові надходження від хеджування через ринки «спот» і готівки. Розв'язуючи рівняння для F , отримуємо:

$$F = \frac{S(1 + i_{USD})}{1 + i_{GBP}} \quad [7.6.]$$

Дане рівняння визначає форвардний валютний курс відсоткового паритету. Через це можна сказати, що коли експортер хеджує через ринки «спот» і готівки, він поводить себе як відсотковий арбітражер. Якщо

$$FA < \frac{A}{1 + i_{GBP}} S(1 + i_{USD}), \quad [7.7.]$$

тоді експортер буде хеджувати на форвардному ринку — і навпаки.

Рівняння можна також застосувати до імпортера, що хеджує від стерлінгової сплати, яку необхідно здійснити, скажімо, через 60 днів. Замість використання форвардного ринку імпортер може хеджувати як арбітражер, позичивши в Нью-Йорку відповідну суму доларів, при обміні якої в стерлінги за курсом «спот» та інвестуванні в Лондоні на 60 днів він отримає суму, що дорівнює стерлінговому боргові. Але у випадку з імпортером ми маємо справу з платежами, а не грошовими надходженнями, як у випадку з експортером. Таким чином, якщо

$$FA > \frac{A}{1+i_{GBP}} S(1+i_{USD}), \quad [7.8.]$$

імпортер хеджує як арбітражер. Варіанти хеджування експортера та імпортера підсумовуються в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1

Варіанти хеджування експортерів та імпортерів

| | $FA > \frac{A}{1+i_{GBP}} S(1+i_{USD})$ | $FA < \frac{A}{1+i_{GBP}} S(1+i_{USD})$ |
|-----------|--|---|
| Експортер | Продає на термін | Позичає (в когось) в Лондоні |
| Імпортер | Позичає (в когось) в Нью-Йорку Позичає (комусь) в Лондоні | Позичає (комусь) в Нью-Йорку Купує на термін |

Хеджування на форвардному ринку

Для усунення можливого залишкового трансляційного валютного ризику після коригування балансового звіту багатонаціональні компанії можуть вдаватися до хеджу на форвардному ринку [*]. Припустімо, що американська компанія має трансляційний ризик потенційних збитків, що дорівнює 1 мільйонові ($A-L$), у своїй британській філії і хоче захистити себе від очікуваного знецінення стерлінга протягом наступного кварталу. Припустімо далі, що поточний валютний курс «спот» (S) дорівнює \$2,00, 90 денний форвардний курс — \$ 1,90 і компанія очікує, що курс «спот» через

* Луцишин З.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

90 днів [$E(S)$] буде \$1,80. Тоді компанія продає 1 мільйон на термін за \$1 900 100. Якщо по завершенню кварталу курс «спот» насправді впаде до \$1,80, як очіувалось, компанія зазнає трансляційних збитків на суму \$200 000. Але купивши 1 мільйон на ринку «спот» за \$1 800 000 і продавши їх за \$1 900 000 згідно з форвардним контрактом, вона заробила б \$100 000 на форвардному ринку. Таким чином, компанія зазнала чистої втрати \$100 000.

Даний приклад доводить, що навіть якщо багатонаціональна компанія правильно передбачила майбутній валютний курс, вона може зазнати чистих трансляційних збитків, якщо вона хеджувала лише суму, що дорівнювала трансляційному ризикові потенційних збитків. Для того ж, щоб повністю компенсувати свої трансляційні втрати, компанії довелося б продати на термін 2 мільйони. Ще одним важливим моментом є те, що компанія поводить себе як спекулянт. Вона може отримати форвардний прибуток лише в тому випадку, якщо курс «спот» під кінець кварталу менший від форвардного курсу ($S^0 < F$). В іншому випадку вона не отримає жодного прибутку або навіть зазнає збитків.

Якщо розглядати дане питання більш загальною, трансляційний прибуток або збитки визначаються формулою $E(S^0 - S')$, де E — чистий трансляційний ризик потенційних збитків, S^0 — валютний курс «спот» на початку кварталу, а S' — валютний курс «спот» під кінець кварталу. Спекулятивний прибуток чи збитки компанії на форвардному ринку визначаються формулою $A(F - S')$, де A — сума хеджування, а F — відповідний форвардний курс. З цього випливає, що хедж від трансляційного ризику буде ідеальним лише коли:

$$A(F - S') = E(S^0 - S') \quad [7.9]$$

Отже, щоб зробити ідеальний хедж, компанія повинна правильно спрогнозувати валютний курс кінця періоду. Якщо її прогноз виявиться хибним, вона отримає спекулятивний прибуток, або зазнає спекулятивних втрат, або ж залишиться при своїх грошах згідно з форвардним контрактом. Інакше кажучи, для того, щоб зробити ідеальний хедж від трансляційного ризику, компанія мусить стати спекулянтом, що успішно відгадує ринок.

Значні втрати готівки, яких зазнало чимало багатонаціональних компаній, роблячи спроби ідеального хеджу від очікуваних трансляційних втрат, переконали менеджерів цих компаній вдаватися до ходу «мінімізації втрат», який обмежує трансляційні

збитки, але не усуває їх повністю. Мінімізація втрат вимагає, щоб сума хеджування на форвардному ринку дорівнювала чистому трансляційному ризикові потенційних збитків. За допомогою рівняння можна отримати величину чистих втрат при хеджуванні (H).

$$H = E(S^0 - S^t) - A(F - S^t) \quad [7.10.]$$

Хеджуючи на форвардному ринку суму, що дорівнює трансляційному ризикові потенційних збитків ($A = E$), чисті втрати набувають такої форми:

$$H = E(S^0 - S^t) - E(F - S^t) = E(S^0 - F), \quad [7.11.]$$

де H — мінімальні чисті втрати при хеджуванні.

Слід зазначити, що H не залежить від майбутнього валютного курсу, а лише від різниці між поточним «спот» і форвардним курсами, які обидва відомі менеджерам. Відсоткова вартість даного ходу становить:

$$\frac{S^0 - F}{S^0}, \quad [7.12.]$$

що дорівнює відсотковій знижці на форвардний стерлінг за даний період. Повернімося до нашого попереднього прикладу: компанія обмежила свої трансляційні збитки до \$100 000, хеджуючи суму на форвардному ринку, що дорівнювала її трансляційному ризикові потенційних втрат. Відсоткова вартість даного захисту дорівнює:

$$\frac{\$2,00 - \$1,90}{\$2,00}$$

або 5% за 90 днів. Невизначена сума трансляційних збитків компаній змінилась реальною сумою збитків у \$100 000.

Вартість ходу мінімізації ризику переконала менеджерів багатонаціональних компаній дотримуватись *активної* політики хеджування, що базується на прогнозах майбутніх валютних курсів. Внаслідок цього в деяких ситуаціях вони свідомо будуть залишатись вразливими до трансляційного валютного ризику. Успіх зовнішньоекономічної діяльності залежить від успішного прогнозування валютних курсів.

7.4. Банківська гарантія як інструмент забезпечення виконання розрахункових і кредитних зобов'язань

Загальні принципи і правові основи

У міжнародній торгівлі для обох ділових партнерів часто виникає проблема: продавцю важко оцінити платоспроможність покупця, а останньому нелегко оцінити готовність постачальника виконати зобов'язання, його фахові і фінансові можливості. Таким чином, основною потребою обох є забезпечення, тобто гарантування виконання зобов'язань.

Тлумачення терміна «гарантія» є неоднозначним. Одні розуміють під цим тільки самостійне, незалежне від правових відносин між боржником і кредитором гарантійне зобов'язання. Інші називають гарантією будь-якого роду гарантійні операції: патронат, поруку чи обіцянку платежу.

Загальним для всіх таких операцій є обіцянка гаранта ручатися за виплату боргу або виконання послуги, якщо той, хто зобов'язався це зробити, не в змозі виконати обіцянку. Істотна ознака гарантії — функція забезпечення. Гарантія дає також переваги ліквідності, дозволяючи відмовитися від надання наявних коштів у депозит.

Вперше Міжнародна торговельна палата в Парижі видала основні правила для гарантії — «Уніфіковані правила по договірних гарантіях» (УПДГ) — у серпні 1978 р. (публікація МТП №325). З 1 січня 1994 р. набрала сили нова редакція УПДГ (публікація МТП № 458).

На відміну від URC №522 і UCP №500 Уніфіковані правила по гарантіях дотепер майже не вдалося реалізувати, тобто уніфікація в цій області ще кінцево не проведена. Ці «правила...» застосовують тільки в тому випадку, коли є чітка вказівка на те, що «... дана гарантія підпадає під дію Уніфікованих правил для договірних гарантії публікації МТП №458».

Для банківських гарантії найчастіше застосовується право, що діє по місцю знаходження або місцю діяльності того «банку, що видає гарантію бенефіціарові» (УПДГ №458, ст. 27). Крім того, у випадку виникнення спірних питань, їхнє врегулювання повинно відбуватися також на основі зазначеного вище принципу (УПДГ №458, ст. 28), Тому необхідно з'ясувати правове положення для кожного окремого випадку. Будь-яку заяву, яка називає

вається «гарантією», варто перевірити з правовому відношенні і на предмет дієвості. Насамперед, потрібно чітко розуміти відміни між поручництвом і зобов'язанням здійснити платіж, який називається також абстрактною обіцянкою платежу.

Сутність поруки і банківських гарантій

По загальному праву іноземних держав *порука* являє собою договір, відповідно до якого одна особа (поручитель) приймає на себе перед кредитором відповідальність за виконання боржником зобов'язання в повному обсязі або частково.

Порука носить *акцесорний* характер і має силу тільки в тому випадку, коли головне зобов'язання є чинним. Акцесорний характер поруки полягає в тому, що:

- зобов'язання поручителя не може бути великим за обсягом або більш обтяжним, ніж зобов'язання головного боржника. Проте воно може бути меншим і менш обтяжним і може стосуватися частини боргу;
- за певних умов поручитель може використовувати право головного боржника на залік його вимоги;
- поручителю належить право на всі заперечення проти вимог кредитора, що впливають із самого зобов'язання головного боржника.

Порука забезпечує не тільки основне зобов'язання головного боржника, але і додаткові зобов'язання, наприклад, сплату відсотків за прострочення платежу, відшкодування збитків, заподіяних невиконанням зобов'язання, сплату договірної неустойки.

Вимога до поручителя може бути пред'явлена кредитором не раніше того терміна, коли головний боржник повинен був виконати своє зобов'язання. Поручитель, що сплатив борг за головного боржника, стає стосовно нього в те положення, у якому знаходився кредитор. До поручителя переходять усі права стосовно боржника, що належали кредитору, включаючи забезпечення (заставу, іпотеку та ін.).

Варто мати на увазі, що акцесорність є критерієм розмежування між порукою і гарантією [*]. Якщо акцесорність дана, то є порука, якщо її немає, то узгоджена гарантія (рис. 7.4).

За формою порука може бути простою або солідарною.

При *простій поруці* відповідальність поручителя субсидіарна (тобто допоміжна). Це виражається в тому, що поручитель має

* Михайлов Д.М.

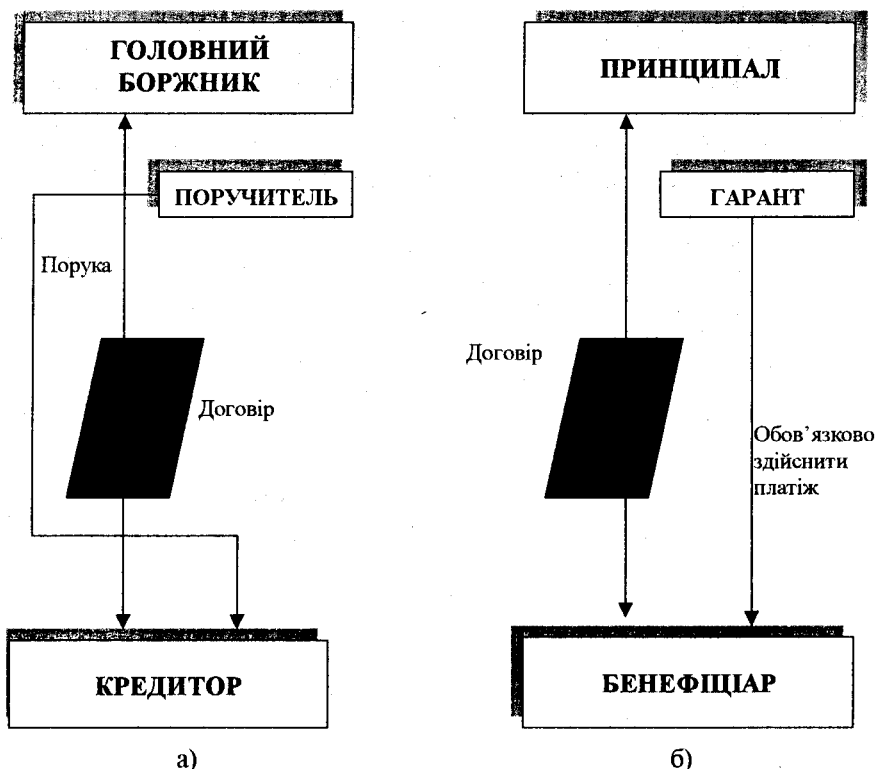


Рис. 7.4. Механізм надання: а) поруки; б) гарантії

право вимагати у випадку пред'явлення до нього вимоги кредитором, щоб кредитор спочатку звернувся до головного боржника і зжив заходів до стягнення боргу з майна головного боржника. Тільки за неможливості стягнення заборгованості з головного боржника кредитор може пред'явити вимогу до поручителя.

За солідарної поруки кредитор може при невиконанні зобов'язання головним боржником пред'явити вимогу про оплату боргу відразу поручителю або до них обох. Солідарна порука — найреальніша гарантія забезпечення сплати боргу. У комерційній практиці використовується саме ця форма.

У зовнішній торгівлі використовують фірмові, особисті, урядові та банківські гарантії,

Фірмова гарантія може служити достатньо надійним методом забезпечення платежів, якщо мова йде про солідні фірми зі

значним капіталом, що мають гарну фінансову репутацію, що підтверджується банками. У цих випадках можна використовувати, наприклад, гарантії холдінгових компаній у відношенні виконання платіжних зобов'язань їхніми філіями.

Особиста гарантія може бути оформлена як порука особи, що має солідне майно або рахунок у банках і добре відома в ділових колах.

У ряду гарантій особливе місце займають гарантії, що видаються державними органами.

Урядова гарантія надається з забезпечення погашення кредиту, наданого державі і державним банкам на основі міжурядових кредитних угод.

Найнадійнішими є **гарантії банків**, що беруть на себе зобов'язання здійснити за покупця передбачені контрактом платежі. Покупці сплачують банкам вартість гарантій, що є оцінкою ризику невиконання платіжних зобов'язань. Вартість банківських гарантій залежить від надійності фірми, очікуваної перспективи її фінансового стану, відносин між фірмою і банком тощо.

Додаткове забезпечення рекомендується банками у виді письмових односторонніх зобов'язань, які можуть називатися також гарантійними листами, оскільки часто виступають у виді листів, адресованих безпосередньо особам, на користь яких виставлені (бенефіціарам).

Гарантія являє собою письмове одностороннє зобов'язання (поруку) банка-гаранта, прийняте стосовно якої-небудь особи (бенефіціара) по дорученню іншої особи (принципала), у забезпечення виконання останнім своїх зобов'язань перед бенефіціаром, Змістом зобов'язання по гарантії завжди є виконання іншого договору-контракту, до якого відсилає гарантія.

Реалізація гарантії відбувається в той момент, коли банк-гарант виконує свої зобов'язання перед бенефіціаром (за допомогою виплати йому визначеної суми).

Банк не зобов'язаний здійснювати прогарантовану ним роботу замість виконавця. Він не буде, приміром, будувати цементний завод, якщо його принципал не в силах це виконати. Він не буде виробляти тканини, якщо його клієнт запізнюється з постачанням. Банк буде сплачувати, оскільки його обов'язок як гаранта обмежується платежем.

Учасники гарантійних операцій та взаємовідносини між ними

Банківська гарантія може виставлятися бенефіціару напряду, без авізування через банк бенефіціара. У цьому випадку в гарантійній операції приймають участь мінімум три сторони.

1. **Принципал** — наказодавець по гарантії, що уповноважує свій банк виставити гарантію, він же інструктує свій банк у відношенні того, яку гарантію варто надати (її вид, сума, дата закінчення терміну дії, специфічні умови і т.д.).

2. **Гарант, або банк-гарант** — банк, що виставляє гарантію (банк принципала).

3. **Бенефіціар** — особа, на чю користь виставлена гарантія.

Взаємовідносини сторін можуть бути схематично показані таким чином (рис. 7.5):

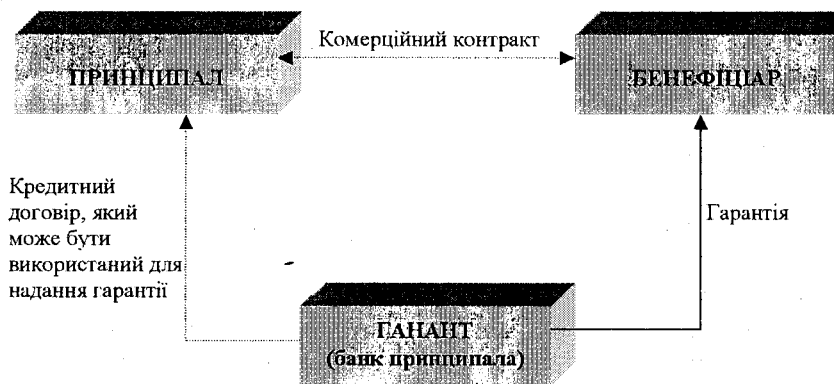


Рис. 7.5. Схема надання прямої гарантії

Дана схема ясно показує, що банк-гарант надає гарантію на користь бенефіціара напряду, без допомоги посередника. Ці гарантії називаються **прямими гарантіями**.

Такий засіб отримання гарантії менше вигідний бенефіціарові з точки зору перевірки вірогідності гарантії й оперативного зв'язку з банком-гарантом. Найбільше поширення в міжнародній торгівлі одержав спосіб, при якому гарантія авізується через банк бенефіціара. До того ж користування послугами місцевого банку для бенефіціара часто необхідно через національні юридичні і митні формальності, які діють в країні. У цьому випадку до операції підключається четвертий учасник і гарантія дається бенефіціарові

місцевим банком на запит банку експортера, що діє в якості контргаранта. Таким чином, учасники угоди такі (рис. 7.6):

- 1) принципал;
- 2) банк-гарант;
- 3) авізуючий банк — банк, що робить авізування бенефіціарові отриманої від банка-гаранта гарантії;
- 4) бенефіціар.

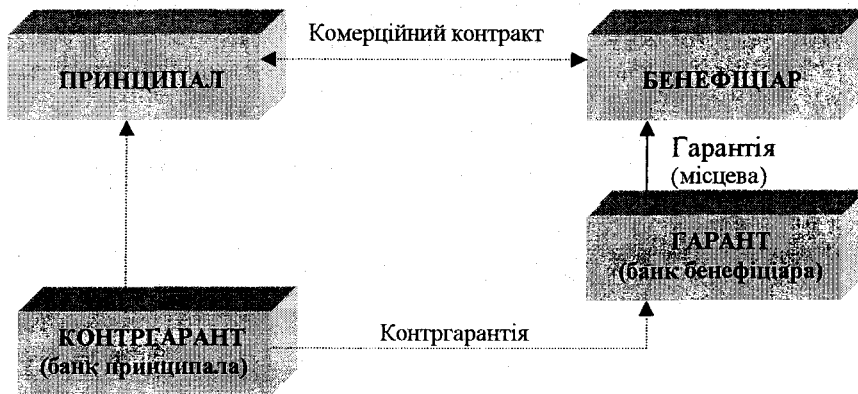


Рис. 7.6. Схема надання непрямой гарантії

Якщо банк-гарант і банк, що авізує, не є кореспондентами, то в проведенні операції можуть брати участь ще банк-посередник (загальний кореспондент) або декілька банків-посередників. Такі гарантії називаються непрямими. Відзначимо два моменти при виставленні контргарантії.

- Немає прямого зв'язку між банком принципалів (контргарант) і бенефіціаром по гарантії. (Це означає, що банк, який діє в якості контргаранта, практично не має можливості впливати на бенефіціара при необхідності прискорити виконання зобов'язань за гарантією. Крім того, оскільки банк гаранта виступає на стороні свого клієнта, можливість успішності такого тиску стає ще менше).
- Ця система взаємовідносин діє і нагадує на практиці безвідзивний документарний акредитив: у дійсності в ній беруть участь ті ж сторони (за малим винятком, механізм дії обернений: імпортер діє як принципал, запитує свій банк відкрити акредитив у банку експортера, задача якого скла-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

дається в авізуванні клієнта-бенефіціара, із наданням або без надання свого підтвердження).

При використанні непрямих гарантій уповільнюється процес реалізації гарантії через залучення зайвої сторони і в якості посередника. Витрати також зростають, оскільки банк, що виступає гарантом, буде брати комісію, яку віднесуть на рахунок експортера.

Варто пам'ятати, що днем закінчення контргарантії (виданої банком експортера на користь банку, який діє в якості гаранта) повинна бути дата відмінна, від дня закінчення гарантії, щоб існувала можливість для поштових відстрочок, тому що необхідно переконатися, що банк, який діє в якості гаранта, має достатньо часу для контакту з банком-контргарантом у випадку виникнення претензії. Отже, контргарантія повинна закінчуватися не пізніше ніж через 15 днів після самої гарантії. В окремих випадках можливо збільшення зазначеного терміна.

Типи, форми і види банківських гарантій

В банківській практиці відрізняють відзивні і безвідзивні типи гарантій.

Відзивна банківська гарантія означає, що вона може бути відізнана або її умови можуть бути змінені банком-гарантом без попереднього повідомлення бенефіціара. Така гарантія не містить твердого зобов'язання банку перед бенефіціаром і, отже, не є достатнім забезпеченням для бенефіціара.

Більш доцільне застосування **безвідзивної банківської гарантії**. Безвідзивна гарантія означає, що вона не може бути відізнана, а її умови не можуть бути змінені без згоди бенефіціара.

З погляду підстави для реалізації гарантії поділяються на безумовні й умовні.

Виставлення **безумовної гарантії** розуміється, що банк-гарант виконує свої зобов'язання перед бенефіціаром (здійснює йому платіж) проти його простої першої вимоги, навіть якщо вона нічим не обумовлена і не підтверджена наданням будь-яких додаткових документів. Такий тип гарантії найвигідніший бенефіціарові, оскільки максимально захищає його інтереси, і невигідний принципалу. Реалізація безумовної гарантії відбувається в результаті одностороннього ухвалення рішення бенефіціаром, тобто виключається можливість виникнення будь-яких суперечок. Вимога бенефіціара повинна бути тільки заявлена в межах суми і терміна гарантії. При виставленні безумовних

гарантій банк-гарант використовує формулювання: «Безумовно гарантуємо», «Гарантуємо безумовний платіж на першу вимогу бенефіціара», «Гарантуємо безумовний платіж по першій простій вимозі бенефіціара незалежно від можливих заперечень з боку принципала» тощо. Як правило, безумовні гарантії виставляються за дорученням; значних клієнтів банку, і за ними вимагається покриття.

Умовна гарантія менш вигідна бенефіціарові, оскільки її реалізація залежить від виконання певних умов, як наприклад:

- бенефіціар повинен зазначити причину заяви своєї вимоги по гарантії, наприклад приклад приклавши сертифікат про те, що він виконав свої зобов'язання за контрактом, а його контрагент не здійснив платіж у встановлені терміни;
- до вимоги бенефіціара на платіж в рахунок гарантії повинні бути прикладені документи, що підтверджують виконання ним своїх зобов'язань за контрактом (комерційні або інші документи); такі гарантії, що передбачають надання комплексу вантажних документів, називаються **документарними**;
- вимога бенефіціара з рахунок гарантії повинна бути підтверджена спеціальним документом — свідченням повноважної третьої особи (наприклад, торгової або торгово-промислової палати, органами сертифікації товару, арбітражем) про те, що контрагент (принципал) не виконав своїх зобов'язань;
- згода принципала на здійснення платежу в рахунок гарантії — така умовна гарантія найменш вигідна для бенефіціара.

У міжнародній практиці застосовуються з основному прямі гарантії і контр гарантії.

Розрізняють такі види гарантій, які можна підрозділити на платіжні і договірні (контрактні) гарантії.

Платіжні гарантії застосовуються 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

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

документів, які підтверджують відвантаження товару, проти яких здійснюється платіж по гарантії (документарна гарантія).

При виставленні *документарних гарантій* банки-гаранти просять виписувати товаророзпорядчі документи їх наказу. Останнім часом намітилася помітна тенденція проводити операції по документарних гарантіях аналогічно операціям по документарних акредитивах, застосовуючи при цьому ряд положень Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів.

Гарантія забезпечення платежів

_____ [найменування бенефіціара] _____

Відповідно до умов Контракту № _____ від _____ (Контракт) між _____ (найменування організації) _____ (Покупець) і фірмою _____ (Продавець) на постачання _____ у період _____ на загальну суму _____ Покупець зобов'язується оплатити _____ % вартості поставленого відповідно до Контракту товару протягом _____ після одержання _____ (найменування банку/покупця) _____ документів відповідно до параграфа _____ Контракту.

Приймаючи до уваги вищевикладене, ми за дорученням Покупця безвідзивно зобов'язуємося зробити за Вашою вимогою вищевказані платежі у випадку, коли Покупець відмовиться від виконання своїх платіжних зобов'язань за Контрактом, за умови, що Продавець виконає свої зобов'язання за Контрактом.

Межа нашої відповідальності по дійсній гарантії складає _____ і зменшується в міру здійснення Покупцем або нами вищевказаних платежів.

Права по цій гарантії можуть бути передані у випадку поступки відповідних прав за Контрактом.

У випадку повної або часткової ануляції Контракту відповідно до його умов дана гарантія цілком або у відповідній частині втрачає силу.

Вимоги по даній гарантії можуть бути пред'явлені нам до _____, і після закінчення цього терміну гарантія втрачає силу.

Гарантія, що втратила силу, повинна бути повернута нам без наших додаткових запитів.

Гарантія забезпечення готівкових платежів (документарна)

_____ [найменування бенефіціара] _____

Відповідно до умов Контракту № _____ від _____ (Контракт) між _____ (найменування організації) _____ (Покупець) і фірмою _____ (Продавець) на постачання _____ у період _____ на загальну суму _____ Покупець зобов'язується оплатити _____% вартості поставленого відповідно до Контракту товару протягом _____ після одержання _____ (найменування банку/покупця) _____ документів відповідно до параграфу _____ Контракту.

Приймаючи до уваги вищевикладене, ми за дорученням Покупця безвідривно зобов'язуємося здійснити за Вашою вимогою вищевказані платежі у випадку, коли вони не будуть зроблені Покупцем проти надання документів відповідно до параграфу _____ Контракту.

Межа нашої відповідальності по даній гарантії складає _____ і зменшується в міру здійснення Покупцем і/або нами вищевказаних платежів.

Права за даною гарантією можуть бути передані у випадку поступки відповідних прав за Контрактом.

У випадку повної або часткової ануляції Контракту відповідно до його умов дана гарантія цілком або у відповідній частині втрачає силу.

Вимоги за даною гарантією можуть бути пред'явлені, нам до _____, і після закінчення цього терміна гарантія втрачає силу.

Гарантія, що втратила силу, повинна бути повернута нам: без наших додаткових запитів.

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 гарантії є факультативним. Цих Правил дотримуються тільки тоді, коли це прямо оговорено сторонами в зовнішньоторговельному контракті й у самій гарантії про це зазначено.

До договірних гарантії належать насамперед гарантії повернення авансу, гарантії належного виконання контракту, тендерні гарантії (гарантії участі в тендерних торгах), гарантії на тимчасове ввезення товару (гарантії митного очищення).

Одним із специфічних підвидів і варіацій розглянутих вище гарантії є **гарантія утримань грошових коштів**. За цілями і при-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

значенням вона близька і може розглядатися в якості гарантії виконання: запобігання відмови покупця або його стримування від платежу за допомогою гарантії і здійснення оплати тільки у випадку повної впевненості, що продавець виконав свої зобов'язання. Структура цієї гарантії може значно відрізнятись від інших, особливо якщо взяти до уваги те, що може відбутися під час переговорного процесу. Тому завжди потрібно пам'ятати, що гарантія утримання на противагу авансовій гарантії вступає в дію після того, як постачання здійснене повністю або ж частково і виконання контракту продовжуються, через що гарантію утримання можна вважати такою, що логічно впливає із авансових гарантій.

Для кращого розуміння ідей, висловлених вище, розглянемо приклад, із якого буде ясно, як гарантії діють у конкретній ситуації.

Приклад. У квітні 2002 р, фірма «А» подала пропозиції на тендер щодо придбання та монтажу виробничого обладнання. Через 5 місяців у серпні був підписаний контракт (ЗТК) із фірмою «В», відповідно до якого через місяць після підписання ЗТК (тобто, у вересні 2001 р.) має бути оплачений аванс у розмірі 100% суми контракту. Постачання передбачається трьома партіями: у березні 2002 р., у вересні 2002 р., у березні 2003 р. Закінчення монтажу заплановане на вересень 2003 р. і остаточне приймання встановленого обладнання у березні 2002 р. Контракт потребує виставлення наступних гарантій (у відсотках від суми контракту):

- гарантія пропозиції — 3%;
- авансова гарантія — 5%;
- гарантія виконання — 15%, коли контракт набирає сили, знижується до 5% після попереднього приймання;
- гарантія утримання — 5%.

Схема роботи з використанням зазначених вище інструментів (рис. 7.7):

Крім названих вище видів гарантій, що одержали найбільше поширення в міжнародних розрахунках, існують інші види, менш поширені і більш специфічні. Потреби в забезпеченні надійності можуть бути задоволені банківськими гарантіями, що забезпечують не тільки постачання, але і платежі. Ці гарантії в широкому розумінні можуть бути поруками або платіжними зобов'язаннями (у правовому відношенні).

Розмаїтість їхніх форм визначається не написом, що стоїть на документі, а його матеріальним змістом. Види гарантій, які час-

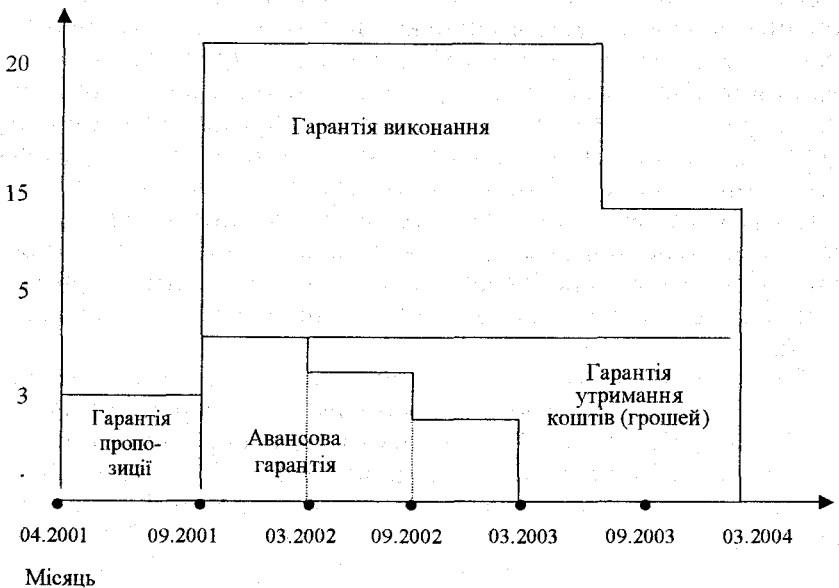


Рис. 7.7. Схема механізму реалізації комплексу гарантій

то застосовуються в операціях із закордонними країнами, коротко охарактеризовані нижче.

Митна гарантія (гарантія митного очищення, тимчасового ввозу). Вона видається банками за дорученням підрядчиків 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 вивезено, гарантія митного очищення забезпечить отримання або виплату мита.

Гарантія якості (Warranty Bond; Gewährleistungsgarantie; Garantie de Bonne Fin; Garanzia di Buon Funzionamento). Вона 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 складає від 5 до 20% вартості контракту. Термін дії: залежить від характеру діяльності, але зазвичай не більше одного року після постачання або комісіонерства.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Гарантія платежу (Payment Guarantee; Zahlungsgarantie; Garantie de Paiement; Garanzia di Pagamento). Вона складається банком імпортера на користь експортера і забезпечує узгоджене раніше (у контракті) проведення платежу по торговій угоді у визначений день. За допомогою платіжної гарантії експортер може забезпечити свою вимогу оплати купівельної ціни покупцем. База для такої гарантії — позики або інші зобов'язання. Своєю функцією забезпечення платежу дана гарантія відрізняється від банківської гарантії, яка класично забезпечує договірне зобов'язання. Сума гарантії відповідає контрактній ціні або її частині. Термін дії — до моменту повної сплати за товар.

Гарантія забезпечення кредиту (Security for a Credit Line). Кредит часто пов'язаний із визначеними гарантіями, які видаються самим одержувачем кредиту або третіми особами. Гарантія банку дає кредитору можливість забезпечити собі повернення кредиту. Сума гарантії визначається як сума кредиту і маржа яка покриває очікувані відсотки і які-небудь разові видаткові статті. Термін дії — зазвичай до моменту повної оплати за кредит і відсотків по ньому.

Гарантія коносаменту (більш правильна назва «гарантія за загублений коносамент; Guarantee for Missing Bill of Lading, Konnossementsgarantie; Garantie pour Connaissance Manquant; Garanzia per polizza di Carico Mancante). Окремі коносаменти або їхній повний комплект, необхідні для одержання товару, можуть загубитися або запізнитися в ході поштової пересилки. 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 коносаменту власнику пароплавства або експедитору, тобто обіцянку взяти на себе усі виникаючі витрати, якщо виявиться, що приймальник товару не був правомірним одержувачем. Таким чином, проти такої банківської гарантії можна вимагати передачі товару одержувачу без пред'явлення коносаменту, тому що банківська гарантія захищає перевізника у випадку вимоги відшкодування збитків. Сума такої гарантії складає зазвичай від 150 до 200% вартості вантажу. Термін дії не лімітований або до моменту надання оригінальних коносаментів.

Гарантія постачання. Вона є забезпеченням покупця, якщо продавець не поставить товар або не зробить послугу в узгоджений термін. (По своїй суті близька до гарантії виконання.)

Гарантія утримання засобів (грошей) (Retention Money Guarantee). Деякі контракти обумовлюють утримання відсотків із кожного платежу до повного завершення проекту і прийняття його замовником. Подібного роду гарантії дозволяють продавцеві одержувати повну суму кожного платежу, у той же час гарантуючи покупцю, що ці кошти можна повернути у випадку невиконання умов контракту.

Гарантія обслуговування. Ця гарантія використовується при складанні контрактів на будівництво. Ціль — гарантувати, що після закінчення робіт будівельник виконає свої зобов'язання в період обслуговування об'єкта. Такі гарантії можуть використовуватися замість утримання грошей протягом періоду обслуговування.

Судова гарантія. Вона забезпечує витрати процесу і сторін у ході судових виробництв на користь судових інстанцій або сторін.

Гарантія накладення арешту на майно (або 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.

Гарантія ренти. Служить забезпеченням одержання ренти домовласником від орендаря у випадку неплатоспроможності останнього.

Банківські гарантії вимог. Термін «банківські гарантії вимог» використовується для опису гарантій, що забезпечують виплату платежів:

- за першою вимогою (гарантії простої вимоги) або
- на першу вимогу, підкріплену документом або документами, визначеними в гарантії: заявою, підписаною покупцем і/або продавцем, або засвідченою копією арбітражного рішення (гарантія умовної вимоги).

Гарантії першої вимоги накладають на банк непрості зобов'язання, які юридично зв'язують його, компенсацію за які банк повинний бути спроможний одержати від продавця. Вони можуть передбачати виплату за «першою, або простою, вимогою», або «за першою, або простою, вимогою, підкріпленою документами, обговореними гарантією». Це значить, що, якщо банк одержить вимогу, яка відповідає обговореним гарантією умовам, він зобов'язаний заплатити і заплатити без усякого зобов'язання з боку клієнта. Така гарантія найвигідніша бенефіціару, оскільки макси-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

мально забезпечує його інтереси. Гарантія реалізується в результаті одностороннього ухвалення рішення бенефіціаром, тобто виключається можливість виникнення будь-яких суперечок. Звичайно, вимога бенефіціара повинна бути заявлена в межах суми і терміна дії гарантії. При виставленні безумовних гарантій банки зазвичай використовують формулювання: «Безумовно гарантуємо...»; «Гарантуємо безумовний платіж на першу вимогу бенефіціара...»; «Гарантуємо безумовний платіж за першою простою вимогою бенефіціара незалежно від можливих заперечень із боку принципала» і т.п. Безумовні гарантії банки виставляють, як правило, за дорученням значних постійних клієнтів; за такими гарантіями потрібне внесення забезпечення.

Гарантії, що потребують незалежно випущених документів, таких, як сертифікат арбітражного рішення, можуть розглядатися як умовні гарантії, але покупці рідко приймають їх.

Сьогодні необхідна незалежність банківської гарантії від відповідної фінансової операції підкреслюється шляхом використання статті «Виплатити за першою вимогою». Ця стаття розуміє і відмову від усіх заперечень і протестів у зв'язку з даною операцією.

Недоречних претензій до гаранта можна запобігти своєчасними угодами: у випадку контракту на, закупівлі, наприклад, при пред'явленні претензій до гаранта необхідно надати документальне свідчення порушення. Приймаються сертифікати уповноважених осіб, думки незалежних експертів, декларації, підписані покупцем і продавцем, рішення арбітражу й інші документи подібного роду. Важливо, щоб один із цих документів був описаний так само докладно, як для документарного акредитива.

Абстрактний характер гарантії не ставиться під погрозу простою умовою, що бенефіціар, пред'являючи претензії, повинний надати документи, адекватно і недвозначно визначені в гарантії. Платіж потім здійснюється на першу вимогу, але тільки якщо дотримані всі умови, обговорені в гарантії.

Відповідно до національних законів деяких країн гарантії вимог банку, що випускаються на користь жителів даної країни, повинні бути видані місцевим банком. Проте навіть там, де офіційно такого закону немає, закордонні покупці будуть наполягати, щоб гарантії на їхню користь були видані місцевим банком. Якщо з цій ситуації банк експортера одержує інструкцію організувати видачу банківської гарантії вимоги від імені клієнта, він повинний проінструкувати відповідний закордонний банк-кореспондент

про видачу гарантії, а самі зобов'язаний забезпечити обоюдно гарантію компенсації від імені клієнта. У даному випадку зобов'язання банку від імені клієнта можуть підпорядковуватися місцевому законодавству і вимогам, висунутим банком-кореспондентом.

Цілі і сфера застосування банківських гарантій

Метою банківських гарантій є додаткове забезпечення фінансових інтересів сторін, що беруть участь у зовнішньоторговельних операціях. Навіть старанно розроблений зовнішньоторговельний контракт, що докладно визначає обов'язки сторін, застосування різноманітних санкцій за їхнє невиконання; порядок розгляду претензій і спорів, не є достатньою гарантією виконання контрагентами своїх зобов'язань. Деякі особливості постачання і приймання товару, здійснення платежів, що впливають на реалізацію зовнішньоторговельної операції, виявляються у ході виконання контракту і не можуть бути враховані в повному обсязі заздалегідь. Навіть можливий виграш справи в арбітражі або суді ще не означає, що питання урегульоване. Тому імпортери й експортери прагнуть до додаткового забезпечення своїх інтересів через банківські гарантії.

Найбільше застосування банківські гарантії знайшли з забезпеченні платіжних зобов'язань контрагентів по угодах. У першу чергу це пов'язано з використанням банківського переказу як форми авансових розрахунків і розрахунків по відкритому рахунку.

Вважається також, що класична форма компромісу при розрахунках між імпортером і експортером, що створює достатні гарантії для обох сторін, — акредитив. Проте акредитивна операція складна, у тому числі і з технічної точки зору, що робить її застосування в ряді випадків неможливим. До того ж у деяких ситуаціях, зокрема, ери постачання складних технічних товарів, застосування цієї форми розрахунків неможливо для імпортера. Наприклад, при постачанні товару на умовах, крім франко-завод-виробник, коли імпортер не має можливості провести попередню інспекцію товару перед його відвантаженням, платіж за товар по відвантажних документах до його приймання може бути для імпортера неприйнятним. У даному випадку доцільніше використовувати розрахунки у формі переказу на умові відкритого рахунку з одночасним виставленням на користь експортера умовної платіжної гарантії. Можливі суперечки щодо приймання

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

товару за якістю і кількістю і, відповідно, його оплати вирішуються фіксуванням у контракті пункту, що зобов'язує імпортера завіряти результати приймання сертифікатом незалежної організації-експерта.

Ці і ряд інших причин призводять до необхідності використовувати банківський переказ у якості форми розрахунків за контрактами, незважаючи на те, що вони передбачають досить великий ризик. Сполучення переказів із банківською гарантією дозволяє нівелювати негативні моменти розрахунків у формі переказів. Крім того, гарантії використовуються при розрахунках у формі інкасо.

У більшості випадків банківська гарантія не реалізується. Записана в договорі послуга виконується належним чином, і гарантія гаситься після закінчення терміна дії, іноді гарантійний документ, якщо він уже не потрібний, повертається банку, який його видав.

Якщо постачальник, на думку бенефіціара гарантії, порушив своє договірне зобов'язання, останній може скористатися гарантією.

Як правило, проста письмова заява бенефіціара про настання терміна виплати гарантійної суми є достатньою умовою для здійснення гарантійним банком або його кореспондентом негайного платежу. Передумовою є лише те, щоб використання відбувалося безумовно, протягом терміна дії і на передбачених умовах. Якщо банк-гарант доручив банку-кореспонденту в країні бенефіціара видати гарантію, то вимога подається там. Банк-кореспондент негайно заплатить і, посилаючись на зустрічну гарантію, буде вимагати суму від банка-гаранта. При цьому банк-кореспондент вирішує, чи відбувалося використання в повній відповідності з умовами гарантії.

Банк-гарант також негайно виконає своє зобов'язання по платежах і потім зніме дану суму з рахунку принципала. Правову основу для цього дає підписане клієнтом заява про відповідальність (реверсі), що є складовою частиною гарантійного договору.

Гарантія може завершитися одним із двох шляхів: **виконанням зобов'язання або пред'явленням претензії**.

Якщо ми говоримо про виконання зобов'язань, то відбувається це, як правило, при **настанні для витікання** терміна або якщо бенефіціар надає повідомлення (сповіщення) про **відкликання, анулювання** (Cancellation) гарантії.

7.5. Правові основи валютного забезпечення міжнародних розрахункових і кредитних операцій українських підприємств

Правила купівлі і продажу безготівкової іноземної валюти для здійснення зовнішньо-економічних операцій

До валютних відносяться операції, пов'язані із ввезенням, переказом, пересиланням на територію України або за її межі валютних цінностей.

Відповідно до пункту 1 статті 1 Декрету №15-93 до валютних цінностей належать:

- *валюта України* — грошові знаки у виді банкнот, казначейських квитків, монет і в інших формах, що знаходяться з обігу і є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або що вилучаються з нього, кошти на рахунках, внесках у банківських і інших кредитно-фінансових установах на території України; платіжні документи й інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселя (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, ощадні книжки, інші фінансові і банківські документи), виражені у валюті України;
- *іноземна валюта* — іноземні грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських квитків, монет, що знаходяться в обігу і є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також відлучені з обігу або що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, що знаходяться в обігу, кошти а грошових одиницях іноземної держави і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що знаходяться на рахунках або вносяться в банківські й інші кредитно-фінансові установи за межами України; платіжні документи й інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, векселя (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові і банківські документи), виражені в іноземній валюті або банківських металах.

Резиденти і нерезиденти мають право здійснювати валютні операції з урахуванням обмежень, установлених актами валютного законодавства України,

Купівля валюти

При куполі й оплаті платіжних документів у вільно конвертованій валюті слід користуватися Класифікатором. До групи

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

І класифікатора іноземних валют належать: австралійські долари, австрійські шилінги, англійські фунти стерлінгів, бельгійські франки, грецькі драхми, датські крони, долари США, іспанські песети, ісландські крони, ірландські фунти, італійські ліри, канадські долари, локсембурзькі франки, нідерландські гульдени, німецькі марки, норвезькі крони, португальські ескудо, фінські марки, французькі франки, шведські крони, швейцарські франки, японські єни, СДР. ЄВРО.

Кошти у валюті України, призначені резидентом для купівлі іноземної валюти, що відносяться до групи I Класифікатора іноземних валют, можуть бути перераховані тільки з основного поточного рахунку або кредитного рахунку, відповідно до *типової заявки* (с. 482).

Підставою для купівлі іноземної валюти на Міжбанківському валютному ринку України (МВРУ) при розрахунках із нерезидентами по торгових операціях вважаються такі документи:

- договір із нерезидентом, оформлений відповідно до вимог чинного законодавства України, або інший документ, що відповідно до чинного законодавства України має силу договору;
- вантажна митна декларація у випадку, якщо товар завезений на територію України (вантажні митні декларації, по яких здійснене митне оформлення тимчасово завезених вантажів під зобов'язання про їхній зворотній вивіз, не є підставою для купівлі іноземної валюти);
- акт здачі-приймання, акт виконаних робіт (наданих послуг) або інший документ, що свідчить про надання послуг, виконання робіт;
- документи, передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив, інкасо);
- довідка державної податкової адміністрації (інспекції), у якій резидент зареєстрований як платник податків, із вказівкою інформації про основний поточний рахунок резидента в гривнях і поточному рахунку в іноземній валюті, визначеному резидентом як рахунок; із якого здійснюються всі перерахування з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентами в цій іноземній валюті (термін дії довідки — 90 днів).

На оригіналах документів, на підставі яких була куплена іноземна валюта, проставляється оцінка уповноваженого банку про обсяг придбаної валюти.

**Типова заявка
на купівлю іноземної валюти
від « » 200 р.**

Назва підприємства _____

Поштова адреса: _____

Телеграфна адреса: _____

Телекс/телефакс: _____

П.І.Б. співробітника, уповноваженого на вирішення питань за угодою: _____

№ тел. _____

Розрахунковий рахунок в грн. № _____ в _____

№ МФО _____

(назва банку)

Валютний рахунок № _____ в _____

(назва банку)

Мета використання інвалюти: _____

Доручаємо укласти від нашого імені і за наш рахунок угоду на купівлю коштів в іноземній валюті на таких умовах:

| Сума купівлі інвалюти (в _____) | Максимальний курс угоди в грн. (договірна ціна) | Сума купівлі в грн. за курсом угоди (1*2) |
|----------------------------------|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| | | |

Та перерахувати на обов'язкове пенсійне страхування суму коштів збору в гривнях на яку була здійснена купівля іноземної валюти згідно з чинним законодавством України.

До початку біржових торгів зобов'язуємося перерахувати в _____

_____ гривневий еквівалент у розмірі,

(назва банку)

необхідному для купівлі валюти за курсом, вказаним в поданій заяві та перерахування збору на обов'язкове державне пенсійне страхування на рахунок _____

в _____

(назва банку)

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

для купівлі _____

Комісійна винагорода банку стягується згідно з Тарифом комісійних винагород _____ комісія біржі _____

(назва банку)

Придбану іноземну валюту зобов'язуємося використати протягом 5 банківських днів. Залишок гривень після купівлі валюти та сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування (необхідне підкреслити):

* Просимо повернути на наш поточний рахунок;

* Використати для подальшої купівлі валюти.

М.П.

підписи уповноважених

осіб підприємства _____

Копії цих документів із позначеною оцінкою завіряються печаткою і підписом керівника (заступника керівника) суб'єкта господарської діяльності, або нотаріусом (копія вантажної митної декларації завіряється круглою гербовою печаткою і підписом керівника або заступника керівника відповідної митниці) і зберігаються в уповноваженому банку.

Підставою для купівлі іноземної валюти резидентами (юридичними і фізичними особами, що займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, крім постійних представництв нерезидентів) при здійсненні неторгових операцій є такі документи:

а) заявки з розрахунком витрат:

- на відрядження за кордон;
- на експлуатаційні витрати транспортних засобів, що виконують рейси за кордон;

б) документи, що мають силу договору і можуть використовуватися контрагентами-нерезидентами відповідно до міжнародної практики:

- для оплати участі в міжнародних виставках, конгресах, симпозіумах, конференціях і інших міжнародних зустрічах;
- для оплати за навчання, лікування, патентування і т.п.;
- для сплати митних платежів;
- для здійснення платежів за користуванням авторськими правами;

- для відшкодування витрат судових, арбітражних, нотаріальних, правоохоронних органів іноземних держав;
 - в) укладені трудові договори (контракти) із нерезидентами;
 - г) рішення судів про сплату за межі України пенсій, аліментів, штрафів і т.п.;
 - д) угоди між пенсійними фондами про переказ за межі України пенсій в іноземній валюті;
 - е) угоди між поштовими адміністраціями про сплату за межі України поштових переказів.

Підставою для купівлі іноземної валюти з метою виконання зобов'язань по капітальних операціях і інших зобов'язаннях резидентів в іноземній валюті є такі документи:

- кредитна угода (угода позики), що свідчить про необхідність виконання юридичними особами і фізичними особами — суб'єктами підприємницької діяльності України зобов'язань в іноземній валюті, довідка з інформацією про стан погашення заборгованості за кредитом (позиці) і документи, передбачені чинним законодавством щодо легітимності виконання таких зобов'язань (реєстраційні свідчення, індивідуальні ліцензії Національного банку України, гарантії Кабінету Міністрів України і т.п.);
- договір про інвестиційну діяльність, у тому числі про інвестиційну діяльність без створення юридичної особи, документи про фактичне внесення інвестиції, що свідчать про правомірність переказу за кордон прибутку, отриманого нерезидентом на законних основах в Україні; копія рішення загальних зборів засновників, підприємств з іноземними інвестиціями, які діють з України про розподіл прибутку; копія декларації про прибуток підприємства із позначкою ДПА про її прийом; копія податкового звіту про результати спільної діяльності на території України без створення юридичної особи і копія декларації про прибуток з позначкою ДПА про їхній прийом;
- виписки з рахунку клієнта банку про надходження іноземної валюти (із копією S.W.I.F.T. — повідомлення і т.п.) і підтвердження конвертації її в гривні для придбання облігацій внутрішньої державної позики, довідка депозитарію Національного банку України або уповноваженого банку, довідка уповноваженого банку про сплату податку в бюджет із прибутку, отриманого нерезидентом на території України

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

(копія платіжного доручення, відповідно до якого здійснене перерахування коштів) у випадках, передбачених законами України;

- депозитний договір, осудна книжка, ощадний (депозитний) сертифікат, що підтверджують необхідність виконання уповноваженим банком зобов'язань в іноземній валюті перед власником депозиту (внеску);
- усі види договорів про забезпечення виконання зобов'язань в іноземній валюті і договори, для забезпечення виконання яких останні видані.

Підставою для купівлі іноземної валюти з метою виконання зобов'язань по операціях, що потребують одержання індивідуальних ліцензій (дозволів) Національного банку України, є індивідуальні ліцензії (дозволи) Національного банку України на здійснення операцій із валютними цінностями, що передбачають купівлю іноземної валюти, і документи, передбачені умовами цих ліцензій (дозволів).

Іноземна валюта, придбана у встановленому порядку через уповноважені банки й уповноважені кредитно-фінансові установи на Міжбанківському валютному ринку України (МВРУ), повинна бути використана резидентом протягом п'ятих робочих днів із часу зарахування її на його поточний рахунок на цілі, зазначені в заяві на купівлю іноземної валюти, тільки по реквізитах контракту, що був основою для допуску на участь у торгах на біржах.

У випадку порушення резидентами термінів перерахування придбана іноземна валюта продається уповноваженим банком протягом п'ятих робочих днів на МВРУ. При цьому позитивна курсова різниця, що може виникнути за такою операцією, шкварталу направляється в Державний бюджет України, а негативна курсова різниця відноситься на результати господарської діяльності резидента.

У випадку повернення на адресу резидента коштів у іноземній валюті, куплених на МВРУ і перерахованих на користь нерезидента, у зв'язку з тим що взаємні зобов'язання частково або цілком не виконані, ці кошти не можуть бути використані в інших цілях і підлягають продажу з розподільчого рахунку. Обмеження щодо терміну продажу іноземних валют не поширюється на іноземні валюти, що не належать до першої групи Класифікатора.

Придбана іноземна валюта може бути перерахована резидентом для виконання власних зобов'язань перед нерезидентами тільки з поточного рахунка в іноземній валюті, визначеного резидентом як рахунок, із якого здійснюються всі перерахування з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентами в цій іноземній валюті.

Придбана на біржі іноземна валюта й іноземна валюта на рахунках клієнтів, що відноситься до групи 1 Класифікатора іноземних валют, може бути перерахована за межі України тільки з основного поточного валютного рахунку в іноземній валюті або з кредитного рахунку в іноземній валюті (без наявності довідки Державної податкової адміністрації).

Продаж інвалюти

Обов'язковий продаж експортних надходжень відновлений з 4 вересня 1998 року. Тоді його ставка складала 75%. З 15 вересня 1998 року вона складає 50% надходжень з іноземній валюті групи 1 Класифікатора іноземних валют Національного банку України на користь резидентів — юридичних осіб.

Обов'язковому продажу не підлягають кошти в іноземній валюті першої групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України:

- які надходять у вигляді кредитів (позик, фінансової допомоги) від уповноважених банків і уповноважених кредитно-фінансових установ, від нерезидентів, міжнародних фінансових організацій, а також кошти, переуступлені Національним банком України уповноваженим банкам по гранту Кредитної установи для відновлення (KfW, Німеччина); суми надходжень в іноземній валюті, що цілком направляються резидентами на погашення заборгованості по цих кредитах, позиках, фінансової допомоги і зобов'язань міжнародного лізингу. Засоби по залучених від нерезидентів кредитах, позиках, зворотній фінансовій допомозі не підлягають обов'язковому продажу, якщо на проведення таких операцій у відповідності з чинним законодавством України отримана гарантія Кабінету Міністрів України, індивідуальна ліцензія або реєстраційне посвідчення Національного банку України;
- що перераховуються на територію України з метою здійснення інвестицій;

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- придбані на МВРУ через уповноважені банки й уповноважені кредитно-фінансові установи протягом терміну, встановленого валютним законодавством: України для розрахунків із нерезидентами;
- перераховані на користь нерезидента і повернуті в зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання цілком або частково не виконані, за умови, що ці засоби не були куплені на МВРУ;
- доручення, що надійшли на користь резидентів-посередників по договорах комісії, доручення, консигнації або по агентських угодах і які підлягають перерахуванню резидентами нерезидентам. Резиденти-посередники здійснюють обов'язковий продаж тільки отриманої від нерезидентів комісійної винагороди;
- які належать уповноваженим банкам і уповноваженим кредитно-фінансовим установам;
- депозити, розміщені резидентами в уповноважених банках і уповноважених кредитно-фінансових установах (включаючи відсотки, нараховані по них), а також інвестиції, здійснені резидентами за межі України, у випадку їхнього повернення власнику;
- які надходять транспортним організаціям (авіаційним, судноплавним, залізничним, автомобільним) і підприємствам зв'язку від експорту власних послуг і що спрямовуються ними на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням їхніх транспортних засобів (надання послуг зв'язку) за межами України, а також ті, що надходять рибальським судам і що спрямовуються ними на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням цих судів за межами України. Підставою для віднесення транспортних послуг і послуг зв'язку до власних послуг є документ (сертифікат і т.п.) Торгово-промислової палати України;
- які надходять безкоштовно у вигляді добровільних пожертвувань.

Особливості переміщення валютних цінностей через митний кордон України

Переміщення валютних цінностей через митний кордон України регулюється Тимчасовими правилами митного контролю за переміщенням через митний кордон України предметів, валюти і цінностей громадян, ствердженими наказом Державного митного комітету України від 31.12.91 р. №9 і Порядком №19029.

У випадку перетинання митного кордону України громадяни-резиденти і нерезиденти (включаючи тих, що направляються транзитом) зобов'язані задекларувати валюту, незалежно від суми, чеки, ошадні книжки, платіжні документи й інші цінні папери.

Декларування здійснюється шляхом надання по установленій формі повідомлень про мету переміщення через митний кордон України предметів (товарів), валютних цінностей.

Кожна фізична особа, що перетинає митник кордон України, повинна заповнити *митну декларацію за формою МД-4* (с. 489) до початку митного оформлення. Особи, що заповнюють цю декларацію, зобов'язані зазначити в ній кількість місць належного їм багажу, суму й інші дані про валюту і цінності, інші предмети, що власник пред'являє для митного контролю і про які мова йде в декларації.

Митна декларація, у якій зазначена валюта, завіряється особливою печаткою інспектора митниці, видається на руки власнику (для ввезення її в зворотному порядку протягом одного року). Загублена декларація не відновляється, а особи, що її загубили, позбавляються права на безперешкодне ввезення або вивіз валюти, предметів і цінностей в зворотному порядку. Особа, що заповнювала декларацію за формою МД-4, у випадку вивозу або ввезенню визначених предметів зобов'язується їх ввезти або вивезти після закінчення режиму тимчасового ввезення (вивезення).

Митна декларація (форма МД-4) не заповнюється:

- якщо особі, що перетинає митний кордон України, не виповнилося 16 років (у даному випадку повідомлення про належні йому предмети вказуються в декларації одного з батьків або особи, що її супроводжує);
- при в'їзді на територію України через пропускні пункти, у яких діє схема спрощеного митного контролю, у випадках якщо ввезені предмети не підлягають обов'язковому митному контролю;
- якщо особа або група осіб користується митними пільгами;
- в окремих випадках відповідно до рішення службових осіб митниць із метою забезпечення умов для прискорення пасажиропотоку через митний кордон.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

МИТНА ДЕКЛАРАЦІЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО
постановою Кабінету Міністрів України
від 5 липня 1997 р. № 548

- Заповнюється кожною особою, яка досягла 16-річного віку.
- Потрібна відповідь позначається у відповідній рамці, знаком .

Зберігається на весь період тимчасового в'їзду/виїзду і пред'являється митним органам під час повернення громадянина. У разі втрати не поновлюється.

в'їзд

виїзд

транзит

1. Відомості про особу

(прізвище, ім'я, по батькові)

(країна постійного проживання)

(громадянство/підданство)

серія №
(паспорт)

з якої країни прибув (зазначається країна відправлення) до якої країни прямує (зазначається країна призначення)

Зі мною прямують неповнолітні діти Так Ні Кількість _____

2. Відомості про наявність багажу

2.1. Супроводжувальний багаж Так Ні (включаючи ручну поклажу) Так Ні (за вантажосупровідними документами)

Кількість місць _____ Кількість місць _____

3. * Відомості про наявність товарів

При мені і в моєму багажі є товари та інші предмети, які підлягають обов'язковому декларуванню і переміщення яких через кордон здійснюється за дозвільними документами відповідних компетентних органів.

3.1. Сума національної валюти України та інша валюта готівкою, валютних цінностей, кількість виробів з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння в будь-якому вигляді і стані Так Ні

| Найменування валюти, цінностей або виробів | Сума/кількість | |
|--|----------------|----------|
| | цифрами | літерами |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

- | | |
|--|--|
| 3.2. Будь-яка зброя, боєприпаси, вбухові речовини <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | 3.8. Об'єкти флори і фауни їхні частини та одержана з них продукція <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні |
| 3.3. Наркотики і психотропні речовини <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | 3.9. Високочастотні радіоелектронні пристрої і засоби зв'язку <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні |
| 3.4. Предмети старовини та мистецтва <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | 3.10. Товари, що підлягають обкладенню податками <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні |
| 3.5. Друковані видання та інші носії інформації <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | 3.11. Товари, що тимчасово ввозяться (вивозяться) <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні |
| 3.6. Отруйні та сильнотоксичні речовини і ліки <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | 3.12. Транспортний засіб <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні |
| 3.7. Радіоактивні матеріали <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | |

* Для митного контролю детальні відомості про товари зазначені у підпунктах 3.2 - 3.12 (у разі наявності) слід вивести на зворотному боці декларації у пункті 4.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Статтею 115 Митного кодексу визначено, що переміщення предметів через митний кордон України з прихованням від митного контролю тягне за собою конфіскацію предметів, що є об'єктами правопорушення.

Відповідно до читаного законодавства конфіскація проводиться виключно в судовому порядку, митниця лише фіксує правопорушення, а також затримує предмети, після чого справа передається в суд.

З кінця 1998 року введена поза форма бланка *митної квитанції МД — 1* (с. 492). Така квитанція заповнюється безпосередньо на кордоні, коли громадянин сплачує мито, інші збори, а також при прийнятті на збереження цінностей, у тому числі і валютних, не пропущених митницею при ввезенні в Україну або при вивозі з України від громадян, що направляються через митний кордон України. Важлива особливість нової форми квитанції складається в тому, що в неї обов'язково вноситься ідентифікаційний код громадянина, при цьому інспектор митниці, що заповнює зазначену квитанцію, звіряє зазначений код із відповідними документами (із довідкою органів податкової служби про присвоєння ідентифікаційного коду громадянину).

Ввезення валюти в Україну

Ввезення іноземної валюти в Україну в сумі:

- до 10 000 доларів США або еквівалента цієї суми в іншій іноземній валюті вирішується без документів, що підтверджують джерело походження цієї валюти;
- від 10 000 до 50 000 доларів США або еквівалента цієї суми в іншій іноземній валюті, з урахуванням платіжних документів із іноземній валюті і дорожніх чеках, дозволяється за умовою подачі резидентами заяви на ввезення валюти готівкою з вказівкою мети ввезення, а також подання митниці документів про джерела походження валюти;
- понад 50 000 доларів США або еквівалента цієї суми в іншій іноземній валюті здійснюється їв безготівковому порядку або за допомогою платіжних документів. На ввезення валюти готівкою, що перевищує 50000 доларів США, необхідно спеціальний дозвіл Національного банку України.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

10000 доларів США, а різниця приймається митницею на збереження. У випадку, якщо протягом трьох років громадянин-резидент не подасть у митницю документи про джерела походження іноземної валюти, зазначена валюта надходить у прибуток держави.

Вивезення валюти з України

Вивезення валюти з України дозволяється в таких обсягах:

- національну валюту громадянам-резидентам — до 10 не оподатковуваних мінімумів прибутків громадян на одну особу незалежно від віку;
- національну валюту громадянам-нерезидентам — до 5 не оподатковуваних мінімумів прибутків громадян на одну особу незалежно від віку;
- облігації, ощадні книжки банків, чеки, акції банків, підприємств і організацій, деноміновані в українській валюті;
- ювілейні і пам'ятні монети України (відповідно до переліку Національного банку України) із недорогоцінних металів — без обмежень; із золота і срібла — до 50 штук кожного найменування;
- іноземну валюту, що була раніше завезена з-за кордону (протягом одного року), що підтверджується митною декларацією;
- іноземну валюту в сумі до 1 000 доларів (або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті, включаючи російські рублі, перелічені за курсом Національного банку України) на одну особу незалежно від віку;
- іноземну валюту, куплену або зняту з валютного рахунку в уповноваженому банку фізичною особою-резидентом том, що виїжджає по особистих справах або з метою туризму, у сумі — до 4 000 доларів США, для нерезидента — до 1 000 доларів США (або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті, включаючи російські рублі, перелічені за курсом Національного банку України) за наявності довідки уповноваженого банку за *формою №01*. Дозволяється також вивозити дорожні чеки й інші платіжні документи в сумі, що не перевищує 5 000 доларів США (1 000 доларів США — без дозволу плюс 4 000 доларів США — при наявності дозволу (ліцензії) за *формою №3*);
- іноземну валюту громадянам-резидентам, що виїжджають за кордон у відрядження, у сумі — до 9 000 доларів США (витрата не більш 300 доларів США в добу), а також на транспортні витрати до 1 000 доларів США (або еквівалент цієї суми

в іншій іноземній валюті, включаючи російські рублі, перелічені за курсом НБУ). Дозвіл на вивіз за *формою №01с* видає уповноважений банк на підставі розрахунку підприємства або організації;

- іноземну валюту юридичним особам-резидентам, що мають автотранспортні засоби або орендують їх і займаються перевезенням вантажів і пасажирів за межі України, — у сумі до 1 000 доларів США для оплати експлуатаційних потреб за кордоном. На вивіз валюти на підзвітну особу видається доручення організації;
- іноземну валюту готівкою або чеками громадянам-резидентам, що виїжджають з України за кордон на постійне місце проживання, — у сумі до 4000 доларів США на одну особу (або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті) на підставі дозволу за *формою №01*;
- іноземну валюту в сумі до 5 000 доларів США (або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті за курсом, встановленим Національним банком; України), право на вивіз якої надано командирі літака або касиру (у суднових касах) юридичними особами-резидентами (пароплавствами, авіакомпаніями, зональними управліннями авіаліній, туристичними організаціями й ін.), що мають власні літаки, пароплави або які їх орендують для виконання рейсів за межі України, для оплати експлуатаційних потреб за кордоном.

На вивіз валюти на підзвітну особу видається доручення організації. Уповноважений банк надає дозвіл на вивіз валюти з України за *формою №02*.

Громадянам-резидентам, що виїжджають за кордон на постійне місце проживання, вивіз валюти з України забороняється.

Заборонено вивіз за межі України облігацій державних позик. Громадянам-резидентам і нерезидентам, що виїжджають за кордон, вивіз іноземної валюти (чеків) у сумі, що перевищує встановлені норми, дозволяється при наявності митної декларації на її ввезення, а також дозволу уповноваженого банку або ліцензії Національного банку України. Термін дії дозволу по формах №01, №02 на вивіз іноземної валюти готівкою і чеками для фізичних осіб (форма №01) і — рік, для юридичних осіб (форма №02) — 1 місяць.

Національний банк України дозволяє керівникам регіональних управлінь НБУ надавати ліцензію на вивіз іноземної валюти

Додаток 3

до Інструкції про переміщення валюти України, іноземної валюти, банківських металів, платіжних документів, інших банківських документів і платіжних карток через митним кордон України

Форма 03

ІНДИВІДУАЛЬНА ЛІЦЕНЗІЯ №

на вивезення за межі України валюти України, іноземної валюти платіжних документів, банківських металів

Національний банк України (територіальне управління Національного банку України) дозволяє

_____ (прізвище, ім'я, по батькові)

паспорт, серія _____, № _____ виданий
_____ (документ, що його замінює)

вивезти за межі України

валюту України _____
(сума цифрами та словами)

іноземну валюту _____
(назва іноземної валюти, сума цифрами та словами)

платіжні документи _____
(назва валюти, сума цифрами та словами)

банківські метали _____
(вага в грамах)

Індивідуальна ліцензія дійсна на строк до _____

Ця ліцензія підлягає здаванню відповідному митному органу.

М.П.

Підпис керівника банку
(територіальне управління банку)

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Додаток 4

до Інструкції про переміщення валюти України, іноземної валюти, банківських металів, платіжних документів, інших банківських документів і платіжних карток через митним кордон України

Форма 01 с /Form 01 s

(дійсна протягом одного місяця без права передавання/ valid during a month, non-transferable)

(повна назва банку/full name of the bank)

(місцезнаходження банку, № телефону, факсу/
legal address of the bank, phone and fax)

ДОВІДКА №

на вивезення іноземної валюти та чеків, що виражені в іноземній валюті, при виїзді в службове відрядження за межі України

CERTIFICATE №

of Exporting Foreign Currencies and Foreign Currency Cheques when leaving Ukraine on Business Purposes

Видана

Given to _____ (прізвище, ім'я, по батькові/surname, first name, second name)

паспорт. серія _____, № _____,

виданий _____,

passport issued

(документ, що його замінює/or a substituting document)

на вивезення за межі України

for export of

іноземної

валюти

foreign currency (назва іноземної валюти, сума цифрами та словами/

foreign currency name, amount in figures and in words)

чеків, що виражені в іноземній валюті

cheques denominated in foreign currency

(назва іноземної валюти, сума

цифрами та словами/foreign currency name, amount in figures and words)

Ця довідка підлягає здаванню відповідному митному органу.

The certificate shall be left at the custom house.

М.П.

Підпис керівника банку
Signature of the bank manager

готівкою з сумі до 25000 доларів США (або еквівалент з інший іноземній валюті за курсом, встановленим НБУ).

Що стосується порядку переміщення через митими кордон України пластикових карток міжнародних платіжних системі, то листами Державної митної служби України від 11.11.98 р. №09/1-2709-ЭП «Про придбання автомобіля за допомогою банківської платіжної картки міжнародної платіжної системи VISA» і від 16.03.99 р. №09/1-690-ЕП «Щодо ввезення і пересилки в Україну пластикових карток» роз'яснюється, що пластикова картка не може бути віднесена ні до валютних цінностей, ні до іноземної валюти, ні до платіжних документів і інших цінних паперів, оскільки вона має лише ознаку ідентифікаційного засобу. Обмежень на використання колітів, що знаходяться на картках в уповноважених банках, фізичними особами за межами України не існує, оскільки кошти в іноземній валюті на зазначених рахунках є легалізованими і персоніфікованими. Що стосується юридичних осіб-резидентів, то для них використання засобів по корпоративних картках міжнародних платіжних систем дозволяється тільки на відрядження за кордон України відповідно до встановлених норм, що наведені вище.

Відповідальність суб'єктів зовнішньо-економічної діяльності за порушення валютного законодавства України

При проведенні зовнішньоекономічної діяльності, зокрема при експорті (імпорті) товарів (робіт, послуг), суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в якості розрахунків використовують валютні цінності.

Режим здійснення операцій з валютними цінностями, загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів, функції банків та інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права і обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства встановлюється валютним законодавством України.

Резиденти і нерезиденти мають право бути власниками валютних цінностей, які знаходяться:

- на території України;
- за межами території України, окрім випадків, передбачених законодавством України.

Операції по переказу і пересилці валютних цінностей за межі

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

України вимагають наявності *індивідуальної ліцензії*. Однак у випадку, коли переказ іноземної валюти за межі України здійснюється резидентами у якості платежу в іноземній валюті у здійснення зобов'язань перед нерезидентом в оплату продукції (робіт, послуг), прав інтелектуальної власності та інших майнових прав (за виключенням оплати валютних цінностей), індивідуальна ліцензія на здійснення такої операції не потрібна.

З 16.02.1998 р. слід керуватися новим Класифікатором іноземних валют, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 04.02.98 р. №34, який має такий вигляд (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Класифікатор іноземних валют

| Найменування валюти | Код валюти | |
|--|------------|----------|
| | цифровий | літерний |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів по міжнародних операціях і продаються на головних валютних ринках світу (1-а група): | | |
| Австралійські долари | 036 | AUD |
| Англійські фунти стерлінгів | 826 | GBP |
| Датські крони | 208 | DKK |
| Долари США | 840 | USD |
| Ісландські крони | 352 | ISK |
| Канадські долари | 124 | CAD |
| Норвезькі крони | 578 | NOK |
| Шведські крони | 752 | SEK |
| Швейцарські франки | 756 | CHF |
| Японські єни | 392 | JPY |
| СПЗ (SDR) | 960 | XDR |
| ЄВРО | 978 | EUR |
| 2. Вільно конвертовані валюти, які не використовуються широко для здійснення платежів по міжнародних операціях і не продаються на головних ринках світу (2-а група): | | |
| Армянські драми | 051 | AMD |
| Венгерські форинти | 348 | HUF |
| Грузинські лари | 381 | GEL |
| Долари Гонконгу | 344 | HKD |
| Ізраїльські шекелі | 376 | ILS |
| Індійські рупії | 356 | INR |
| Казахстанські тенге | 398 | KZT |

| | | |
|--|-----|-----|
| Киргизські сомни | 417 | KGS |
| Кувейтські динари | 414 | KWD |
| Латвійські лати | 428 | LVL |
| Литовські літи | 440 | LTL |
| Мальтійські ліри | 470 | MTL |
| Молдовські леї | 498 | MDL |
| Новозеландські долари | 554 | NZD |
| Польські злоті | 985 | PLN |
| Республіки Корея вони | 410 | KRW |
| Російські рублі | 810 | RUR |
| Саудовські ріали | 682 | SAR |
| Сінгапурські долари | 702 | SGD |
| Словацькі крони | 703 | SKK |
| Словенські толари | 705 | SIT |
| Турецькі ліри | 792 | TRL |
| Франки КФА: | | |
| - франки Західно африканського фінансового суспільства | 952 | XOF |
| - франки Центральноафриканського фінансового суспільства | 950 | XAF |
| Хорватські куни | 191 | HRK |
| Чилійські песо | 152 | CLP |
| Чеські крони | 203 | CZK |
| Естонські крони | 233 | EEK |
| Юані Ренмінбі (Китай) | 156 | CNY |
| Інші валюти* | | |
| 3. Нековертовані валюти (3-а група)** | | |
| Азербайджанські манати | 031 | AZM |
| Білоруські рублі | 112 | BYB |
| Болгарські леви | 100 | BGL |
| Єгипетські фунти | 818 | EGP |
| Нові тайванські долари | 901 | TWD |
| Руминські леї | 642 | ROL |
| Туркменські манати | 795 | TMM |
| Узбекські суми | 860 | UZS |
| Та всі інші валюти, не віднесені до першої і другої груп валют | | |

* Курси по цих валютах не встановлюються Національним банком України.

** Відносяться валюти держав, які не ратифікували статтю 8 Уставу МВФ станом на 29.05.97 р.

Законодавче регулювання розрахунків у безготівковій іноземній валюті

Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті по господарських операціях резидентів регулюється законодавчими актами України. Виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у строки сплати заборгованостей, зазначених у контрактах, але не пізніше 90 календарних днів із моменту митного оформлення продукції, яка експортується, а у випадку експорту робіт, прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акту чи іншого документу, який засвідчує виконання робіт, експорт прав інтелектуальної власності.

У випадку здійснення резидентами імпорتنих операцій, які здійснюються за зовнішньоекономічними договорами та передбачають відстрочку поставки, товари (роботи, послуги), що імпортуються по таких договорах, повинні надійти в Україну, в термін, зазначений у договорі, але не пізніше 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу чи виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується. При здійсненні розрахунків по імпорتنих операціях у формі документарного акредитива, товари, роботи, послуги, які є предметом зовнішньоекономічної угоди, повинні надійти в Україну протягом 90 календарних днів з моменту здійснення платежу уповноваженим банком на користь нерезидента.

Порушення резидентами строків, тягне за собою стягнення пені за кожен день прострочки у розмірі 0,3 проценти від суми не отриманої виручки, вираженої в іноземній валюті, перерахованої в грошову одиницю України за курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості. Днем виникнення заборгованості вважається перший день після закінчення законодавчо встановлених строків розрахунків по експортних, імпорتنих, лізингових операціях або строків, встановлених у відповідності з раніше отриманими по цих операціях ліцензіях.

У випадку звернення резидента з позовною заявою про стягнення з нерезидента заборгованості, яка виникла внаслідок недотримання нерезидентом строків, передбачених зовнішньоекономічними договорами, встановлені наступні особливості нарахування і стягнення пені:

- у випадку прийому судом чи арбітражним судом, Міжнародним комерційним арбітражним судом чи Морською арбітражною

комісією при Торгово-промисловій палаті України позовної заяви резидента про стягнення з нерезидента заборгованості, яка виникла внаслідок недотримання нерезидентом строків, передбачених експортно-імпортними контрактами, строки, передбачені статтями 1 і 2 даного Закону, призупиняються і пеня за їх порушення в цей період не сплачується;

- у випадку прийняття судом чи арбітражним судом рішення про відмову в позові повністю чи частково або зупинення (закриття) виробництва по ділу або залишення позову без розгляду строки поновлюються і пеня за їх порушення сплачується за кожен день прострочення, включаючи період, на який ці строки були призупинені;
- у випадку прийняття судом чи арбітражним судом рішення про задовільнення позову пеня за порушення строків не сплачується з дати прийому позову до розглядання судом чи арбітражним судом.

Державні податкові інспекції вправі по результатах перевірок безпосередньо стягувати з резидентів пеню.

У випадку коли з строки, встановлені для сплата пені за порушення порядку розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності, резидент не вносить на відповідний розділ бюджетної класифікації зазначені платежі, органи державної податкової служби здійснюють стягнення пені в примусовому порядку.

Слід відзначити, що розрахунки по експортно-імпортних операціях в національній валюті здійснюються резидентами України в такому ж порядку. А це означає, що на такі операції також розповсюджується строк 90 календарних днів, а також встановлений порядок нарахування і стягнення пені за порушення строків розрахунків по таких операціях.

У випадку коли встановлені строки розрахунків по експортно-імпортних операціях порушені резидентами по договорах, які передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, оперативний і фінансовий лізинг, поставку складних технічних виробів і товарів спеціального призначення, Національний банк може видавати таким суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності *індивідуальну ліцензію на продовження цих строків* (с. 503).

Обов'язковою умовою для отримання ліцензії є наявність відповідного рішення Кабінету Міністрів України про належність зовнішньоекономічного договору резидента до зазначених договорів, а саме:

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Додаток 3

до Інструкції про порядок
здійснення контролю і отримання
ліцензій за експортними, імпортними
та лізинговими операціями

№ _____

(дата видачі ліцензії)

(реєстраційний номер)

ІНДИВІДУАЛЬНА ЛІЦЕНЗІЯ № _____ на перевищення законодавчо встановлених строків розрахунків за імпортною операцією

з “_____” _____ року по “_____” _____ року

Видана резиденту-лізингодавцю _____
(повна назва), (адреса)

за договором _____
(номер), (дата)

з нерезидентом _____
(повна назва), (адреса)

на суму _____
(сума заборгованості), (валюта)

на підставі _____ від _____ № _____
(рішення Кабінету міністрів України)

Без права передачі третім особам.

Заступник Голови Правління

_____ (прізвище, підпис)

М.П.

- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів виробничої кооперації, відносяться операції по поставці сировини, матеріалів, вузлів, деталей, запасних частин, заготовок напівфабрикатів, комплектуючих та інших виробів галузевого і міжгалузевого призначення, які технологічно взаємопов'язані і необхідні для спільного виготовлення кінцевої продукції, а також операції по виконанню послуг по проектних і ремонтних роботах, технічному обслуговуванню і здійсненню технологічних операцій.
- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів консигнації, відносяться операції по реалізації товарів, у відповідності з якими одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням іншої сторони (консигнанта) протягом визначеного часу (строку угоди консигнації) за обумовлену винагороду продати з консигнаційного складу від свого імені товари, які належать консигнанту.
- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів комплексного будівництва, належать операції по виконанню проектних і проектно-пошукових робіт, передачі «ноу-хау» в галузі будівництва і виробництва будівельних матеріалів, конструкцій, виконанню будівельних, спеціальних і будівельно-монтажних робіт, в тому числі під час виконання договорів про реалізацію проектів по схемі «будувати-експлуатувати-передавати (Build-Operate-Transfer)», здійсненню шеф-монтажу і авторського нагляду в будівництві, виконанню пусконаладжувальних і гарантійних робіт і послуг, а також поставці машин і механізмів, матеріалів, обладнання, будівельних конструкцій і матеріалів для виконання вказаних робіт.
- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів поставки складних технічних виробів, відносяться операції по поставці обладнання частинами або поставці складних технічних виробів, які потребують установки, монтажу, наладки, гарантійного обслуговування і зведення їх в дію на місці експлуатації, а також поставці складних технічних виробів, строк виготовлення і транспортування яких перевищує 90 днів.
- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів поставки товарів спеціального призначення, відносяться операції по поставці продукції згідно переліку, який визначається Кабінетом Міністрів України.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів оперативного і фінансового лізингу (у формі міжнародного лізингу), відносяться операції, визначені пунктом 1 статті 3 Закону України «Про лізинг».

Висновки відносно обґрунтування причин перевищення строків, вказаних в статтях 1 і 2 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», надаються по зовнішньоекономічних контрактах відповідними галузевими міністерствами в десятиденний термін із моменту подачі резидентом документів для розгляду. У випадку надання позитивного висновку міністерство або інший центральний орган виконавчої влади подає у встановленому порядку проект відповідного рішення Кабінету Міністрів України з обґрунтуванням періоду можливого перевищення терміну розрахунків. Рішення Кабінету Міністрів України щодо договорів міжнародного лізингу, по яких лізингодавцем є резидент, приймаються до початку передачі нерезиденту майна (об'єкта лізингу)».

Таким чином визначається не лише порядок одержання резидентами індивідуальних ліцензій на продовження термінів розрахунків по зовнішньоекономічних договорах за наявності відповідних висновків уповноважених міністерств і відомств, але також порядок здійснення уповноваженими банками контролю за дотриманням резидентами встановлених законодавством термінів розрахунків по таких договорах.

Оскільки виторг по експортних операціях резидентів підлягає зарахуванню на їхні рахунки в банках у законодавче встановлені терміни, то відлік таких термінів банк починає з наступного календарного дня після оформлення вантажної митної декларації (по договорах консигнації — після оформлення попередньої вантажної митної декларації відповідно до митного режиму «Експорт при ордерних постачаннях») або підписання акта (іншого документу) про виконання робіт, надання послуг. У останньому випадку за наявності декількох документів із різними датами підписання банк із метою контролю використовує той із документів, що підтверджує фактичне виконання робіт або надання послуг відповідно до умов зовнішньоекономічного договору і який підписаний раніше інших документів.

Експортна операція знімається уповноваженим банком із контролю після зарахування виторгу по такій операції (або її

частини — у випадку здійснення обов'язкового продажу) на поточний рахунок резидента.

Відлік законодавче встановлених термінів розрахунків по імпортних операціях резидентів банк починає з наступного календарного дня після здійснення авансового платежу, виставлення векселя на користь постачальника імпортованих товарів, а у випадку застосування акредитивної форми розрахунків — із моменту здійснених банком платежу (списання коштів із рахунків банку) на користь нерезидента. З контрольно імпортна операція резидента знімається банком після пред'явлення резидентом акта або іншого документа, що свідчить про постачання нерезидентом продукції (виконання робіт, одержання послуг), що раніше оплачена резидентом. У випадку одержання резидентом! послуг від міжнародних інформаційних систем і міжнародних платіжних систем для підтвердження факту їх одержання використовуються відповідні договори, рахунки на оплату послуг, документи, що формують платіжна система після здійснення розрахунків тощо.

Якщо на рахунок резидента повертаються кошти, раніше перераховані нерезиденту за імпортним договором, у зв'язку з тим що виконання нерезидентом договірних зобов'язань неможливе цілком або частково, резидент самостійно передає банкові, який за дорученням резидента здійснював такі перерахування, копії документів, що однозначно підтверджують повернення коштів. Ця умова стосується випадків, коли зазначені кошти повертаються на рахунок резидента, що знаходиться в іншому банку.

При цьому відповідальність за порушення цієї умови покладається на резидента.

Варто мати на увазі, що у випадку коли умовами зовнішньоекономічного договору (експортного або імпортного) передбачене постачання товарів в Україну або здійснення авансового платежу на користь нерезидента в декілька етапів, то банк здійснює контроль за термінами розрахунків окремо по кожному факту здійснення постачання товарів або авансового платежу.

Далі розглянемо порядок здійснення контролю банками за проведенням резидентами лізингових операцій.

Об'єкт лізингу повинний бути поставлений в Україну протягом 90 календарних днів із моменту здійснення резидентом авансового платежу, виставлення векселя або здійснення платежу на користь нерезидента при використанні акредитивної форми розрахунків.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

При вивозі об'єкта лізингу з України останній лізинговий платіж повинний надійти в Україну не пізніше 90 календарних днів із дати оформлення вантажної митної декларації.

Якщо законодавчо встановлені терміни порушені при проведенні розрахунків між лізингодавцем і продавцем об'єкта лізингу, один із яких є резидентом, а інший — нерезидентом і які є сторонами багатостороннього договору лізингу при участі лізингодавця, лізингоотримувача і продавця об'єкта лізингу, то контроль за такою операцією здійснюється банком у порядку, аналогічному контролю за експортно-імпортними операціями.

Проте, якщо відповідно до лізингового договору резидент передає майно в лізинг нерезиденту без його вивозу за межі митної території України, то в цьому випадку банк не здійснює контроль за розрахунками по такій операції. До речі, банк не здійснює контроль за розрахунками й у відношенні експортної операції резидента, по якій продукція не вивозиться за межі митної території України.

Відлік банком законодавчо встановлених термінів у випадку, коли резидент є лізингоотримувачем, починається так само, як і при імпортній операції: банк знімає зазначену операцію з контролю після надання резидентом документа, що свідчить про поставку нерезидентом об'єкта лізингу.

Якщо ж резидент є лізингодавцем, то банк починає відлік законодавче встановлених термінів з наступного календарного дня після оформлення вантажної митної декларації на об'єкт лізингу. З контролю така операція знімається банком після зарахування: останнього лізингового платежу (або його частини — у випадку здійснення обов'язкового продажу) на поточний рахунок резидента лізингодателя.

Розглянемо порядок отримання резидентами ліцензій на продовження законодавчо встановлених термінів розрахунків по експортних, імпортних і лізингових операціях.

Для одержання ліцензії резидент повинний подати в центральний апарат Національного банку України заяву про продовження термінів розрахунків і відповідне рішення Кабінету Міністрів України. Центральний апарат Національного банку України розглядає подані документи протягом 20 днів із моменту їх одержання і видає резиденту ліцензію або відмову з позначенням її причин. Якщо резидент подав зазначені документи в центральний апарат Національного банку України протягом

12 робочих днів із дати виникнення порушення, то законодавче встановлені терміни розрахунків по експортних, імпортних і лізингових операціях резидентів або терміни, установлені відповідно до раніше виданих ліцензій по таких операціях, продовжуються з дня виникнення порушення. У іншому випадку термін розрахунків продовжується з дати подання документів, необхідних для одержання ліцензії.

Наведемо деякі роз'яснення щодо порядку розрахунків по окремих зовнішньоекономічних операціях.

Наприклад, для здійснення резидентом операцій по перерахуванню валютних коштів за межі України у вигляді вступних або членських внесків в іноземні установи або організації резидентам-юридичним особам, що є членами міжнародних організацій, необхідно одержати відповідну разову індивідуальну ліцензію Національного банку України.

Вимоги, що були раніше розглянуті не поширюються на операції по залученню резидентом кредиту в іноземній валюті від нерезидента, оскільки кредит в іноземній валюті не є валютною виручкою резидента і штрафні санкції за неотримання кредиту протягом 90 календарних днів із моменту підписання кредитного договору застосовуватися не можуть.

Що ж стосується порядку здійснення виплат резидентом нерезидентові за використання авторських і суміжних прав, то основним документом для здійснення розрахунків з автором-нерезидентом за використання твору є угода між іноземним правовласником і українським користувачем. В угоді повинні бути передбачені сума авансу, терміни її перерахування в конкретній валюті й умови остаточного розрахунку.

Законодавче регулювання розрахунків у готівковій іноземній валюті

У розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торгового обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються тільки через уповноважені банки.

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у межах чинного законодавства України в безготівковій і готівковій іноземній валюті при здійсненні поточних операцій, визначених чинним законодавством України, і для погашення заборгованості по кредитах в іноземній валюті.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

З поточного рахунку в іноземній валюті юридичних осіб-резидентів за розпорядженням власника рахунку можуть здійснюватися такі операції з готівковою іноземною валютою:

- виплата готівкою для оплати праці робітникам-нерезидентам, що працюють в Україні за контрактом (договором);
- виплата готівкою або платіжними документами робітникам на службові відрядження при виїзді за кордон, на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням транспортних засобів за кордоном, представницькі витрати за кордоном відповідно до чинного законодавства України;
- виплата готівкою на експлуатаційні потреби для виконання обов'язків перед капітаном судна, що належить судовласнику-нерезиденту, за контрактом (договором, угодою) на здійснення агентських послуг, укладених відповідно до Кодексу торгового мореплавства;
- виплата готівкою фізичним особам коштів, отриманих адвокатськими й іншими компаніями-резидентами з-за кордону за дорученням фізичних осіб по справах, що знаходяться у використанні цих компаній відповідно до їхньої статутної діяльності і ліцензії на відповідну діяльність (виплата, валюти готівкою фізичним особам здійснюється через уповноважений банк, у якому відкритий поточний рахунок юридичної особи-резидента (посередника));
- виплата готівкою фізичним особам-резидентам за використання їхніх творів за кордоном (здійснюється юридичними особами-резидентами, що мають відповідні на це повноваження відповідно до чинного законодавства України, за рахунок коштів, отриманих з-за кордону);
- виплата готівкою для сплати державного збору відповідно до чинного законодавства України.

Уповноважений банк може приймати як платіж за товари від повноважного представника юридичної особи-нерезидента в касу банку (для подальшого зарахування на розподільчий рахунок в іноземній валюті резидента) готівкову вільно конвертовану валюту в сумі до 10 000 (десяти тисяч) доларів США або в еквіваленті цієї суми в іншій вільно конвертованій валюті по офіційному обмінному курсу, встановленому Національним банком України на день зарахування коштів, за наявності:

– експортного договору, у якому передбачена повна або часткова оплата в готівковій іноземній валюті (загальна сума, прийнята

по одному договору, не може перевищувати 10 000 доларів США);

– оригіналу митної декларації про ввезення нерезидентом в Україну іноземної валюти і довідки банку-нерезидента про зняття іноземної валюти з рахунку нерезидента. У митній декларації і на довідці банку робиться позначка про зарахування готівкової іноземної валюти на рахунок (копія митної декларації, довідка банку-нерезидента і дані паспорту нерезидента (або документа, що його заміняє), залишаються в уповноваженому банку);

– повноважень, наданих фізичній особі — нерезиденту юридичною особою — нерезидентом відповідно до умов контракту.

Готівкова іноземна валюта, отримана юридичними особами — резидентами або представництвами юридичних осіб — нерезидентів в уповноваженому банку, використовується винятково на ті цілі, на які вона отримана. На власників рахунків відповідно до чинного законодавства України покладається відповідальність за цільове використання цих засобів.

Якщо залишки іноземної валюти залишаються в неробочий час доби в касах тих суб'єктів підприємницької діяльності, яким дозволяється використовувати готівкову іноземну валюту як засіб платежу або як заставу, то уповноважений банк установлює ліміт зазначених залишків іноземної валюти в касі (у розрахунок ліміту каси не включаються кошти, що спрямовуються на виплату заробітної плати, і кошти на відрядження). Понадлімітні залишки готівкової іноземної валюти підлягають повній інкасації в установах уповноважених банків і зарахуванню на розподільчий рахунок в іноземній валюті юридичної особи-резидента. Якщо суб'єкти підприємницької діяльності працюють цілодобово, то закінченням робочого дня вважається початок операційного дня банку, у якому вони обслуговуються.

Якщо юридичні особи-резиденти працюють у вихідні і святкові дні, то вони можуть перевищувати встановлені ліміти залишку іноземної валюти в касі з обов'язковою інкасацією понадлімітних залишків в установи уповноваженого банку не пізніше наступного робочого дня банку.

Використання на території України готівкової іноземної валюти як засобу платежу дозволяється у випадку відсутності у фізичних осіб-нерезидентів або резидентів засобів у грошовій одиниці України і неможливості здійснення валютно-обмінних операцій через пункт обміну іноземної валюти в деяких визначених випадках (див. нижче) на території митниць, вокзалів, аеропортів,

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

портів, готелів і в деяких інших випадках. При цьому при визначенні ціни товару і вартості наданих послуг використовується офіційний обмінний курс грошової одиниці України, встановлений НБУ на день здійснення платежу. Ці операції здійснюються відповідно до вимог Закону України від 06.07.95р. №. 265/95-ВР «Про застосування електронних контрольно-касових апаратів і товарно-касових книг при розрахунках із споживачами в сфері торгівлі, громадського харчування і послуг» у редакції Закону України від 06.06.96 р. №227/96-ВР, із змінами і доповненнями.

На територіях митниць використання готівкової іноземної валюти дозволяється у випадку:

- сплати мита, митних платежів або зборів фізичними особами — резидентами і нерезидентами відповідно до митного законодавства України;
- сплати нерезидентами (юридичними і фізичними особами) дорожніх зборів і оформлення перевезень негабаритних, велико-вагових і небезпечних вантажів;
- сплати платежів за охорону і супровід підакцизних і транзитних товарів митними органами із залученням, у разі потреби, підрозділів Міністерства внутрішніх справ України відповідно до чинного законодавства України;
- сплати нерезидентами консульських зборів для закриття віз на в'їзд в Україну;
- оплати нерезидентами послуг, наданих прикордонними санітарно-карантинними, ветеринарними, фітосанітарними й іншими службами контролю;
- оплати нерезидентами послуг по обов'язковому медичному страхуванню, що гарантує надання їм швидкої медичної допомоги відповідно до чинного законодавства України;
- реалізації суб'єктами підприємницької діяльності товарів і надання ними послуг (у зоні, звільненої від сплати мита і податків) за наявності відповідного дозволу Державної митної служби України.

На територіях вокзалів, аеропортів і портів використання готівкової іноземної валюти дозволяється у випадку:

- реалізації нерезидентам суб'єктами підприємницької діяльності паливно-мастильних матеріалів, продуктів харчування, медикаментів і надання нерезидентам послуг по обслуговуванню іноземних транспортних засобів (літаків, судів, паромів, поїздів), їхніх пасажирів і членів екіпажа. Розрахунки з нерези-

дентами здійснюються на підставі рахунку, рахунку-фактури або відповідно до укладеного договору (контрактом), що передбачають оплату в готівковій іноземній валюті. Підставою для зарахування іноземної валюти на розподільчий рахунок юридичної особи-резидента є копії рахунку або рахунку-фактури і копія митної декларації про ввезення іноземної валюти в Україну нерезидентом (копія митної декларації залишається в уповноваженому банку);

- переоформлення фізичним особам суб'єктами підприємницької діяльності квитків і доплати за багаж у день здійснення цього міжнародного рейсу;
- реалізація суб'єктами підприємницької діяльності юридичним особам-нерезидентам, що у силу метеорологічних обставин або поломки змушені були здійснити непередбачену посадку або зайти в порт, паливно-мастильних матеріалів, продуктів харчування, медикаментів і надання нерезидентам послуг по обслуговуванню пасажирів і членів екіпажу іноземних транспортних засобів (літаків, судів). Підставою для зарахування іноземної валюти на розподільчий рахунок юридичної особи — резидента є копія рахунку або рахунку фактури і копія митної декларації про ввезення іноземної валюти в Україну нерезидентом (копія митної декларації залишається в уповноваженому банку);
- надання суб'єктами підприємницької діяльності послуг нерезидентам із застосуванням дорожніх чеків у вільно конвертованій валюті.

Дозволи на роботу з дорожніми чеками у вільно конвертованій валюті суб'єктам підприємницької діяльності надаються Кримським республіканським, обласним і по м. Києву і Київській області управліннями Національного банку України або Головним управлінням Національного банку України за наявності агентської угоди між суб'єктом підприємницької діяльності й уповноваженим банком.

В інших випадках на території України використання готівкової іноземної валюти дозволяється у випадках:

- надання суб'єктами підприємницької діяльності готельних послуг нерезидентам з оплатою в іноземній валюті, у тому числі з застосуванням дорожніх чеків у вільно конвертованій валюті. Дозволи на здійснення операцій із дорожніми чеками у вільно конвертованій валюті суб'єктам підприємницької діяльності надаються Кримським республіканським, обласни-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ми і по м. Києву і Київської області управлінням Національного банку України або Головним управлінням Національного банку України за наявності агентської угоди між суб'єктом підприємницької діяльності й уповноваженим банком;

- виплати іноземної валюти готівкою по пластикових картках міжнародних платіжних систем в уповноважених банках;
- здійснення розрахунків у готівковій іноземній валюті між юридичними особами резидентами і нерезидентами (фізичними або юридичними особами) на території України при наявності індивідуальної ліцензії, наданої Національним банком України.

Також дозволяється використання готівкової іноземної валюти як засобу платежу у випадку здійснення суб'єктами підприємницької діяльності торгівлі і надання послуг за межами України на транспортних засобах, що їм належать (зафрахтовані) і формуються в Україні, у таких випадках:

- за реалізовані товари і надані послуги на повітряних, морських, річкових судах, у поїздах і в автобусах;
- за надані послуги по міжнародних пасажирських перевезеннях і паромних переправах у прикордонних з Україною зонах.

Іноземна валюта, що ввозиться в Україну в касах судів, поїздів, паромів, автобусів, командирами літаків і яка отримана за продані квитки, товари і перевезення багажу, підлягає обов'язковому декларуванню на митниці і зарахуванню на розподільчий рахунок в іноземній валюті юридичної особи-резидента в сумах, задекларованих у митній декларації.

На оригіналі митної декларації ставиться позначка уповноваженого банку про прийняття готівкою іноземної валюти, а копія митної декларації залишається в уповноваженому банку.

У цих випадках при визначенні ціни товару і вартості наданих послуг використовується офіційний обмінний курс Національного банку України, встановлений на час перетину митного кордону України транспортним засобом.

Порушення правил використання готівкової іноземної валюти на території України тягне за собою відповідальність згідно до чинного законодавства.

Так, використання іноземної валюти на території України як засобу платежу без індивідуальної ліцензії НБУ тягне за собою стягнення штрафу в сумі, еквівалентній сумі зазначених валютних цінностей, переліченої у валюту України по обмінному курсу НБУ на день здійснення таких операцій.

Відповідальність за порушення порядку декларування валютних цінностей

Валютні цінності, а також інше майно, що належить резидентам, і перебуває за межами України, підлягають обов'язковому декларуванню.

Суб'єкти підприємницької діяльності здійснюють декларування в регіональних відділеннях Національного банку України та у державних податкових адміністраціях (інспекціях) по місцю свого перебування тільки в тому випадку, коли валютні цінності, які їм належать перебувають за межами України.

Уповноважений банк субота підприємницької діяльності реєструє подані таким суб'єктом три примірники *Декларації про валютні цінності, прибутки і майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами*. Після цієї реєстрації третій примірник залишається в регіональному відділенні Національного банку України, а інші два примірники Декларації про валютні цінності, прибутку і майне суб'єкт підприємницької діяльності подає в органи податкової служби: за місцем свого перебування. Перший примірник такої Декларації залишається в органах податкової служби, а другий її примірник із штампом і підписом начальника валютної інспекції суб'єкт підприємницької діяльності подає у відповідне регіональне відділення Національного банку України. При одержанні зазначеного примірника Декларації про валютні цінності, прибутки і майно регіональне відділення Національного банку України видає суб'єкту підприємницькій діяльності *довідку про проведення декларування*.

Ті суб'єкти підприємницької діяльності, що мають за межами України належні їм валютні цінності, прибутки та інше майно, для безперешкодного проходження митного оформлення експортно-імпортних вантажів повинні подати довідку про проведення декларування в органи митної служби. У разі відсутності за межами України валютних цінностей та майна до ДПА подається відповідна довідка.

Суб'єкти підприємницької діяльності, обов'язкове декларування здійснюють за підсумками звітного періоду в терміни, встановлені для подання квартальної або річної бухгалтерської звітності. Підприємства з іноземними інвестиціями здійснюють декларування до 20-го числа місяця, наступного за звітним кварталом, або в терміни, встановлені для подання річної звітності.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ДЕКЛАРАЦІЯ

про валютні цінності, доходи та майно,
що належать резиденту України і знаходяться за її межами
станом на «___» _____ 200__ року

1. Загальні відомості

1. Повна назва резидента _____
2. Адреса резидента _____
3. Код ЄДРПОУ резидента _____
4. Повна назва та адреса уповноваженого банку України, в якому резидентом відкрито рахунок в національній валюті України, номер цього рахунку _____
5. Повна назва та адреса уповноваженого банку Україна, в якому резидентом відкрито валютні рахунки, коди валют цих рахунків, їх номери _____
6. Назви, країни та адреси іноземних банків, у яких резидентом відкрито рахунки, коди валют цих рахунків, їх номери (всі зазначені реквізити вказати англійською та українською мовами) _____

II. Фінансові вкладення

| Знаходиться (перераховано) в іноземній валюті | Країна | Об'єкт вкладення (назва та адреса підприємства, банку тощо) | Код валюти | Сума в валюті | Сума в національній валюті | Дата, № плат. док. | Дата, № ліцензії НБУ*** |
|--|--------|---|------------|---------------|----------------------------|--------------------|-------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. На рахунках, відкритих в іноземних банках: | | | | | | | |
| 2. Депозити та вклади в іноземні банки: | | | | | | | |
| 3. До статутних фондів іноземних (в т.ч. спільних) підприємств за кордоном: -% частки у статутному фонді: | | | | | | | |
| 4. До статутних фондів дочірніх підприємств за кордоном: | | | | | | | |
| 5. На рахунки філій (представництв) за кордоном: | | | | | | | |
| 6. До статутних фондів іноземних (спільних) банків: -% частки у статутному фонді | | | | | | | |

| | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|
| 7. На придбання іноземних державних цінних паперів. | | | | | | |
| 8. На придбання цінних паперів іноземних банків: - кількість акцій та їх вид | | | | | | |
| 9. На придбання цінних паперів іноземних підприємств - кількість акцій та їх вид | | | | | | |
| 10. На придбання іноземних страхових полісів: - кількість полісів та їх вид. | | | | | | |
| 11. На придбання нерухомого майна. | | | | | | |
| 12. На придбання прав інтелектуальної (промислової) власності. | | | | | | |
| 13. Сума коштів, перерахованих за кордон та виставлених векселів по імпорتنих контрактах, по яких на звітну дату перевищено встановлені законодавством терміни здійснення цих контрактів. | | | | | | |
| 14. Перераховано на інші цілі (пояснити, на які саме): | | | | | | |

* — по курсу НБУ на звітну дату;

** — копії платіжних документів обов'язково подаються до декларації;

*** — по вкладеннях після 01 березня 1993 року.

III. Майно та товари за кордоном

| Підстави перебування майна за кордоном (внесено) | Країна | Об'єкт вкладення (назва та адреса підприємства, банку тощо) | Перелік майна | Вартість у валюті | Вартість у національній валюті | Митного оформлення. № ВМД** | Дата. № ліцензії МЗЕЗІТ |
|--|--------|---|---------------|-------------------|--------------------------------|-----------------------------|-------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. До статутних фондів іноземних (в т.ч. спільних) підприємств: -% частки у статутному фонді: | | | | | | | |
| 2. До статутних фондів дочірніх підприємств за кордоном: | | | | | | | |
| 3. До філій (представництв) за кордоном. | | | | | | | |
| 4. До статутних фондів іноземних (в т.ч. спільних банків) -% частки у статутному фонді: | | | | | | | |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

| | | | | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| <p>5. Товари (роботи, послуги), що експортовані резидентом за межі України з оплатою в іноземній валюті і за які на звітну дату не надійшли в установлені законодавством терміни валютні кошти на валютний рахунок резидента в уповноваженому банку:</p> | | | | | | | | | |
| <p>6. Товари (роботи, послуги), що експортовані резидентом за межі України за бартерними угодами і за які на звітну дату не надійшла у установлені законодавством терміни імпортна частина бартерної угоди.</p> | | | | | | | | | |
| <p>7. Товари (роботи, послуги), що вивезені резидентом за межі України як давальницька сировина і за які на звітну дату не надійшла в установлені законодавством терміни готова продукція або валютні кошти на валютний рахунок резидента в уповноваженому банку: - довідково: контрактна вартість нестриманої готової продукції або за яку не надійшли валютні кошти на валютний рахунок резидента в уповноваженому банку.</p> | | | | | | | | | |
| <p>8. Інше майно за кордоном (пояснити, на яких підставах): в тому числі нерухоме майно</p> | | | | | | | | | |

* — по курсу НБУ на звітну дату;

** — копії ВМД обов'язково подаються до декларації;

*** — по вкладеннях після 02 жовтня 1955 року.

**IV. Доходи (дивіденди) в іноземній валюті,
одержані за межами України**

1. Джерело отримання доходів (дивідендів), його повна назва, країна та адреса (всі зазначені реквізити вказати англійською та українською мовами) _____

2. Нараховано доходів (дивідендів), код валюти, сума (по кожному коду окремо) _____

3. Сплачено податків та інших зборів, передбачених законодавством іноземної держави, код валюти, сума (по кожному коду окремо) _____

4. Одержано доходів (дивідендів), код валюти, сума (по кожному коду окремо) _____

– із них перераховано на валютні рахунки в уповноваженому банку України код валюти, сума (по кожному коду окремо) _____

– із них перераховано на рахунки в іноземних банках, код валюти, сума (по кожному коду окремо) _____

Примітка: за наявності доходів (дивідендів) в іноземній валюті, одержаних від інвестиційної діяльності за межами України, до цієї декларації обов'язково додаються легалізовані та перекладені українською мовою (з нотаріальним засвідченням) копії наступних документів:

а) аудиторського висновку про фінансову діяльність іноземного (спільного) підприємства за кордоном;

б) рішення засновників іноземного (спільного) підприємства за кордоном про розподіл прибутків (дивідендів);

в) довідка податкової служби країни, де отримано доходи (дивіденди) в іноземній валюті про суму сплачених податків та інших зборів, передбачених законодавством цієї країни.

1.2. Виручка в іноземній валюті, отримана від експорту товарів, робіт, послуг _____

1.3. В т.ч. з порушенням встановлених законодавством термінів _____

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

2.1. Сума коштів, перерахованих за кордон: та виставлених і не погашених векселів по імпорتنих контрактах _____

2.2. Вартість імпортованих товарів, робіт, послуг _____

2.3. В т.ч. з порушенням встановлених законодавством термінів _____

3.1. Вартість експортованих товарів, робіт, послуг на виконання бартерних контрактів _____

3.2. Вартість імпортованих товарів, робіт, послуг на виконання бартерних контрактів _____

3.3. В т.ч. з порушенням встановлених законодавством термінів _____

4.1. Вартість давальницької сировини, що вивезена резидентом за межі України _____

4.2. Сума коштів, перерахованих за кордон в оплату за переробку давальницької сировини _____

4.3. Контрактна вартість готової продукції, що має бути вироблена з давальницької сировини резидента _____

4.4. Вартість готової продукції, що вироблена з давальницької сировини та надійшла в Україну, або валютні кошти, що надійшли на валютний рахунок резидента в уповноваженому банку від продажу готової продукції за кордоном: _____

4.5. В т.ч. з порушенням встановлених законодавством термінів _____

Примітка: показники V розділу декларації заповнюються зростаючим підсумком з початку року.

Всі суми в декларації заповнюються цифрами та прописом!

Відомості, що містяться у цій декларації, є вичерпними і достовірними за станом на «___» _____ 200__ р.

Особам, які підписали і засвідчили печаткою цю декларацію, відомо, що ухилення від встановленого порядку декларування, несвоєчасне подання, приховування або перекручення відомостей про валютні цінності та майно, які належать резидентам України і фактично перебувають за межами України, тягне за собою відповідальність згідно з чинним законодавством України.

Керівник _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

Головний бухгалтер _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

« _____ » _____ 200__ р.

За невиконання суб'єктами підприємницької діяльності вимог щодо обов'язкового декларування валютних цінностей, прибутків і майна, що належать резиденту і перебувають за межами України, регіональними відділеннями Національного банку України до таких резидентів застосовуються наступні міри відповідальності:

- за порушення термінів декларування — накладається штраф у розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян за кожний день порушення;
- за порушення порядку декларування, а саме: надання недостовірної інформації або фальсифікація даних, що відбиваються в декларації (якщо такі дії свідчать про приховування резидентом валютних цінностей і майна, що знаходяться за межами України), — накладається штраф у розмірі 20 неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Крім того, органи податкової служби за непредставлення суб'єктом підприємницької діяльності платником податків декларації про валютні цінності, прибутки і майно, що належать такому платнику податків і знаходяться за межами України, на підставі документальних перевірок, якими встановлено факт перебування валютних цінностей і майна за межами України, можуть видати уповноваженому банку такого платника податків розпорядження про призупинення операцій на рахунках у банку.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Додаток
до наказу Міністерства фінансів
України від 25 грудня 1995 року №207

Д О В І Д К А

про проведення декларування валютних цінностей, доходів та майна,
що належать резиденту України і знаходяться за її межами

Видана

(повна назва, код ЄДРПОУ та адреса резидента, реквізити розрахункового рахунку
резидента,

назва й адреса банку, де відкрито цей рахунок)

проте, що відповідно до статті 1 Указу Президента України від 18.06.94 р.
№319/94 «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних
цінностей, що незаконно знаходяться за її межами» ним здійснено
декларування валютних цінностей, доходів та майна, які знаходяться за
межами України станом на 01 _____ року;

- а) у регіональному відділенні НБУ «____» _____ р.;
- б) у державній податковій адміністрації «____» _____ р.

Начальник регіонального
відділення НБУ

(підпис) (прізвище та ініціали)

М.П.

Голова державної
податкової адміністрації

(підпис) (прізвище та ініціали)

М.П.

Д О В І Д К А
про відсутність за межами України
валютних цінностей та майна

(повна назва, код за ЄДРПОУ та адреса резидента)

Відповідно до вимог Указу Президента України від 18.06.94 р. №319/94 «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами» зі змінами та доповненнями, внесеними Указом Президента України від 06.11.97 р. №1246/97, повідомляємо про відсутність за межами України належних нашому підприємству валютних цінностей та майна станом на I _____ року, у зв'язку з чим декларування валютних цінностей та майна станом на I _____ року нами не провадилося.

Про відповідальність згідно зі статтею 16 Декрету Кабінету Міністрів України від 19.02.93 р. №15-93 «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» попереджені.

Керівник підприємства _____ (прізвище та ініціали)
(підпис)

Головний бухгалтер підприємства _____ (прізвище та ініціали)
(підпис)

М.П.

Дата заповнення

Зареєстровано в журналі обліку в державній податковій адміністрації
№ _____ від _____ р.

Начальник (заступник) державної
податкової інспекції _____ (прізвище та ініціали)
(підпис)

М.П.

* Довідка заповнюється у двох примірниках, при цьому другий примірник залишається в державній податковій адміністрації для обліку та контролю.

Кредитні ризики та способи захисту від них

У процесі проведення кредитних операцій банки зустрічаються з кредитним ризиком, тобто ризиком несплати позичальником основного боргу та процентів, належних кредитору (рис. 7.8).



Рис. 7.8. Види ризиків при кредитних операціях

Враховуючи обернено пропорційну залежність між рівнем ризику та дохідністю позичкових операцій, банк повинен будувати свою кредитну політику так, щоб забезпечити баланс між ризикованістю та обережністю. Надмірна обережність позбавляє банк багатьох прибуткових можливостей, а надмірна ризикованість створює загрозу втрати не тільки доходу від процентів, а й позичених коштів.

Банківська практика свідчить, що труднощі з поверненням позичок найчастіше виникають під впливом процесів, що розвиваються протягом певного періоду. Тому досвідчений кредитний інспектор банку може ще на ранній стадії помітити ознаки труднощів, що виникають у позичальника, і вжити заходів щодо своєчасного захисту банківських інтересів. Працівник банку повинен вдатися до таких заходів ще до того, як ситуація вийде з-під контролю і втрати стануть неминучими. Невжиття своєчасних заходів щодо виявлення фінансових ускладнень у позичальника та захисту інтересів банку призводить не тільки до несплати процентів і позички. Втрати для банку у даному разі можуть бути значно більшими.

По-перше, підривається репутація банку, оскільки велика кількість прострочених позичок призведе до падіння довіри вкладників та інвесторів, виникне загроза неплатоспроможності банку.

По-друге, втрати від позичкових операцій підвищують загрозу звільнення з банку кваліфікованих працівників через зниження можливостей їх матеріального стимулювання.

По-третє, банк змушений проводити додаткові видатки, що пов'язані зі стягненням проблемних позичок.

По-четверте, певна частка позичкового капіталу перетворюється на непродуктивні активи.

Названі втрати за своїми розмірами можуть набагато перевищити прямі збитки від неповернення боргу. Труднощі з погашенням позичок можуть виникати з різних причин. Найпоширенішими з них є: помилки самого банку при розгляді кредитної заявки, при розробці умов кредитної угоди, при подальшому контролі; неефективна робота клієнта, що отримав позичку; фактори, невідконтрольні банку.

Серед причин неповернення позичок, що залежать від самого банку, слід підкреслити: ліберальне ставлення до позичальника при розгляді заявки на кредит; неякісна оцінка кредитоспроможності позичальника; погана структуризація позички; помилки в оцінці забезпеченості позички; неповне відображення в кредитній угоді умов, що забезпечують інтереси банку, відсутність контролю за позичальником у період повернення позички (обстеження, перевірки забезпечення та ін.).

Основні причини створення проблемних позичок, що залежать від позичальника. Пов'язані: з незадовільним керівництвом підприємством; погіршенням якості продукції і роботи; помилками в оцінці ринків збуту тощо.

До факторів, що не перебувають під контролем банку та позичальника, належать: погіршення економічної кон'юнктури, зміна політичної обстановки і законодавства та ін

Контроль за своєчасним та повним поверненням позички і виплатою процентів є важливим етапом процесу кредитування. Він здійснюється систематично шляхом проведення аналізу кредитної справи позичальника, кредитного портфеля банку, оцінки стану позичок, проведення аудиторських перевірок

В банківській практиці вироблені наступні способи захисту від кредитного ризику [*]

* Петрашко ... С. 100

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- Лімітування кредитів
- Диверсифікація кредитних вкладень
- Вивчення та оцінка кредитоспроможності позичальника
- Вимога від клієнтів достатнього та якісного забезпечення по виданих кредитах
- Оперативність при стягненні боргу
- Страхування кредитних операцій

Лімітування кредитів — це спосіб встановлення сум граничної заборгованості по позичках конкретному позичальнику.

Види лімітів:

- вихідні;
- внутрішньоквартальні;
- ліміт видач;
- контрольна цифра;
- плановий розмір кредиту;
- кредитна лінія.

Кредитна лінія являє собою юридичне оформлене зобов'язання банку перед позичальником надавати йому протягом визначеного угодою строку кредити в розмірах обумовленого ліміту.

Диверсифікація позичок являє собою розподіл наданих кредитів між різними суб'єктами (юридичними та фізичними особами).

Примітка: З метою дотримання комерційними банками принципу диверсифікації кредитів Національний банк України встановив такий економічний норматив, як максимальний розмір ризику на одного позичальника. Величина цього нормативу не повинна перевищувати 25% власних коштів банку.

Оперативність при стягненні боргу передбачає обов'язок банку підтримувати з позичальником контакт протягом усього строку користування позичкою. Банк повинен уважно стежити за станом справ у клієнта і в разі появи у нього проблемних ситуацій, що можуть призвести до несплати боргу, вжити відповідних попереджувальних заходів щодо захисту своїх інтересів.

Страхування кредитних операцій означає, що банки повинні створювати страхові фонди як на мікро-, так і на макрорівні, а також страхувати окремі високоризикові кредитні операції в спеціалізованих страхових організаціях.

Форфейтингові ризики та засоби їх запобігання

При будь-якому виді комерційного кредитування зовнішньоторговельної операції в експортера виникає ціла система ризиків, що він бере на себе.

У цю систему традиційно включаються комерційні, валютні, політичні ризики, пов'язані із переводом валют із країни в країну. Комерційні ризики пов'язані з нездатністю або небажанням боржника або гаранта платити. Загроза невиконання зобов'язання неминуче спричиняє необхідність у кожному конкретному випадку оцінки кредитоспроможності імпортера або гарантуючого банку. Комерційний ризик, пов'язаний із невиконанням зобов'язання державною організацією, відноситься до категорії політичних ризиків. До них належать також політичні конфлікти (війна, страйки, інтервенція), що можуть заподіяти експортеріві збитків.

У число найсерйозніших ризиків входять і ризики, пов'язані із здійсненням платежів в іноземній валюті. При переводі валюти покупця у валюту продавця плаваючі курси іноземних валют можуть призвести до значної зміни вартості придбаних за контрактом товарів, а внаслідок цього і до втрат для експортера. Ризики непереказу найчастіше викликані нездатністю або небажанням держави або іншого спеціалізованого органа здійснити платежі у валюті контракту, а також мораторієм на переказ платежів у валюті за кордон.

Усі ці види ризиків відносяться і до форфейтування, оскільки враховуючи векселя, форфейтер бере на себе без права регресу всі ризики експортера. Тому при форфейтуванні необхідно додержуватися основних правил страхування від ризиків. При страхуванні від комерційних ризиків експортер повинен стежити за тим, щоб позичальник належав до першокласної компанії, хоча в більшості випадків вимоги експортера покриваються авалем або гарантією банку країни боржника. Більшість компаній, що форфейтуються, приймають на себе зобов'язання тільки в період можливого виникнення ризиків для форфейтера.

Покриття ризику непереказу валют із країни в країну здійснюється форфейтером. При підписанні форфейтингової угоди саме він визначає спроможність країни імпортера виконувати свої валютні зобов'язання.

Форфейтування з точки зору ризикованості кредиту містить для експортера і переваги, і недоліки. До переваг відносяться:

- спрощення балансового співвідношення можливих зобов'язань;
- поліпшення стану ліквідності (ці дві переваги важливі у випадку зростаючої заборгованості експортера);
- зменшення можливості втрат, пов'язаних лише з частковим державним або приватним страхуванням, і можливих усклад-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

нень із ліквідністю, неминучих у період пред'явлення застрахованих раніше вимог;

- відсутність ризиків, пов'язаних із коливанням процентних ставок;
- відсутність ризиків, пов'язаних із курсовими коливаннями валют і зміною фінансового стану боржника;
- відсутність ризиків і витрат, пов'язаних із діяльністю кредитних органів і стягненням грошей по векселях і інших платіжних документах.

Недоліки для експортера зводяться до можливих відносно високих витрат по передачі ризиків форфейтеру. Але, користуючись форфейтуванням, фірма-експортер спирається на стратегічні міркування, виходячи з яких форфейтування може виявитись дуже вигідним для неї.

Аналізуючи головні умови угоди форфейтування, для зниження ступеня можливих ризики основну увагу варто приділити:

- механізму погашення;
- валюті;
- дисконтуванню;
- видам документів, що форфейтуються;
- видам банківської гарантії.

Нормальною умовою кредиту є регулярне його погашення частинами. Ризики кредитора зменшуються в результаті скорочення середнього терміна. Там, де заборгованість виступає у формі простого або переказного векселів, це досягається виставленням ряду векселів на певний строк, зазвичай до шести місяців. Отже, при форфейтуванні на термін до п'ятих років можна оперувати з десятьма простими векселями, виписаними послідовно на однакову суму, терміном на шість місяців кожен після чергового відвантаження товару.

Боргові розписки і вексель виписуються, як правило, у доларах США чи євро, хоча врахувати вексель можна у будь-якій валюті. На практиці форфейтери часто використовують ці валюти через їх широке застосування на євrorинках, а також для уникнення ускладнень із проведенням операцій в інших валютах. Більш того, оскільки вартість форфейтингових операцій визначається, головним чином, основним витратами форфейтера, то ризики, пов'язані зі слабкими або нестабільними валютами, надзвичайно підвищили б вартість таких операцій. Тому важливо, щоб платежі здійснювалися у вільно конвертованій валюті.

Для цього боргові розписки або векселя завжди включають це важливе позначення, коли вони виражені в іншій валюті, ніж валюта місця платежу.

Прості або переказні векселі, що акцептуються при форфейтуванні, майже завжди супроводжуються банківським страхуванням у вигляді звичайної гарантії, або авалю. Гарантом, як правило, виступає діючий на міжнародному ринку і відомий форфейтеру банк, який є резидентом у країні імпортера і спроможний підтвердити платоспроможність імпортера. Така гарантія важлива не тільки для зменшення ризику форфейтера, але також для того, щоб при необхідності мати можливість переобліку зобов'язань на вторинних ринках позичкових паперів. Гарантії й авалі, по суті, прості: обидва види в їхній найпростішій формі виступають як обіцянка сплатувати якусь суму на визначену дату у випадку неплатежу початкового боржника. Застосування в якості забезпечення зобов'язань «*бюргшиафра*» (поруки) дещо складніше.

При видачі гарантії обіцянка приймає форму підписаного гарантом самостійного документа, в якому повністю викладені умови, що стосуються угоди. Важливо, щоб у гарантії спеціально були зазначені не тільки повна сума, але і кожний термін платежу і сума погашення, що припадає на цю дату, оскільки саме на основі цих даних розраховуються витрати на дисконтування. Суттєво також, щоб гарантія була цілком відособлена від основної угоди, тому що іноді на практиці видають гарантії, покладаючись на економічне становище імпортера, але форфейтер, як правило, наполягає на чистих безвідзивних і безумовних зобов'язаннях гарантуючого банку і віддає перевагу документам без обороту на експортера, але тільки в тому випадку, якщо по виконанні основного контракту гарантуючий банк оголосить заборгованість безумовною.

Аваль у міжнародній практиці можна розглядати як безвідзивну і безумовну гарантію про оплату на визначену дату, що видається гарантом, так якби він сам був боржником. Це найкраща форма страхування для форфейтера. Аваль виписується прямо на кожному векселі або тратті, для чого на них достатньо зробити напис «*per aval*» і підписатися під нею (на переказному векселі треба зазначити також найменування початкового боржника, на користь якого зроблений аваль). Простота і ясність авалю разом із властивою йому відособленістю і трансферабельністю дозволяють уникнути багатьох ускладнень, пов'язаних із надан-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ням гарантії. Тому при страхуванні форфейтування авалю як формі гарантії і надається перевага. Проте варто мати на увазі, ще в деяких країнах аваль не визнається.

Іншою формою гарантії є *бюргшафт* — оголошення зобов'язання, прив'язаного до до визначеного контракту. Але оскільки контракт не залежить від правового обґрунтування, то ця форма гарантії при форфейтуванні використовується менше. Як правило, форфейтер нехтує необхідністю перевірки законності всіляких документів, акцентуючи бюргшафт тільки після підтвердження, що постачання товарів відповідним чином завершено. Ця обставина значною мірою скорочує сферу застосування даної форми гарантії. Форфейтер зазвичай вимагає від гарантуючого банку підтвердження відсутності в нього контрвимог, незмінності сум і термінів, згоди на передачу прав і вимог новому власнику, а також підтвердження, що банківський бюргшафт діє безумовно і безвідривно. Таке підтвердження, значно обмежує застосування бюргшафта і сприяє тому, що форфейтований бюргшафт стає звичайною гарантією, тобто відособленим зобов'язанням виконання, не пов'язаним із основною операцією.

Ключові терміни

Ризики економічні, ризики валютні, ризики транспортні, ризики політичні, хеджування, прогнозування валютного курсу, короткострокове прогнозування, довгострокове прогнозування, арбітраж, порука, банківська гарантія, принципал, бенефіціар, митна декларація, ліцензія, дозвіл, валютні цінності.

Питання для самоконтролю

1. Чим зумовлені ризики в міжнародній торгівлі?
2. Які шляхи запобігання ризиків існують у міжнародній торгівлі?
3. Чому сприяє передбачення можливих змін та динаміки курсів валют?
4. Назвіть і проаналізуйте відомі вам методи прогнозування плаваючих валютних курсів.
5. Схарактеризуйте сутність доктрини паритету купівельної спроможності.
6. Як ви розумієте поняття «гарантія»?

7. Яким документом регламентується порядок використання міжнародних гарантій?
8. Поясніть відмінності між порукою і гарантією.
9. Що означає акцесорний характер поруки?
10. Яка порука вважається простою?
11. Яка порука є солідарною?
12. Які форми міжнародних гарантій вам відомі?
13. Дайте визначення гарантії.
14. З яких умов банківська гарантія забезпечує виконання зобов'язань?
15. Назвіть основних учасників гарантійних операцій.
16. Які додаткові учасники з'являються при реалізації гарантійних операцій непрямого характеру?
17. Як ви розумієте термін «контргарантія»?
18. Чим обумовлене використання контргарантії?
19. Чим відрізняються відзивні гарантії від безвідзивних?
20. Як ви обгрунтуєте поділ гарантій на умовні і безумовні?
21. Поясніть механізм реалізації прямої гарантії.
22. Як відбувається процес реалізації контргарантії?
23. Поясніть, чим відрізняються платіжні гарантії від контрактних?
24. Назвіть види контрактних гарантій.
25. Охарактеризуйте контрактну гарантію конкретного виду (на вибір).
26. Використовуючи конкретний зовнішньорговельний контракт, запропонуйте необхідні види гарантій, визначте їх вартість, складіть схему їх комплексного використання.
27. З якою метою використовуються міжнародні гарантії?
28. За яких умов гарантія припиняє дію?

Се м і н а р

Питання для загального обговорення:

- *Класифікація ризиків розрахункових, кредитних, валютних.*
- *Методи запобігання ризикам.*
- *Методи прогнозування валютних курсів.*
- *Суть валютного арбітражу.*
- *Основні форми валютного арбітражу.*
- *Суть та основні форми процентного арбітражу.*

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- Сутність банківських гарантій.
- Види гарантій.
- Купівля і продаж іноземної валюти.
- Відповідальність за порушення валютного законодавства.
- Переміщення валютних цінностей через митний кордон України.

Проблемні питання:

- У чому полягає вирівнююча функція валютного та процентного арбітражу?
- Розрахуйте арбітражну премію, якщо процентна ставка залучення капіталу 3,5%, процентна ставка розміщення капіталу 4,5%, сума угоди 10 млн. доларів?
- У чому полягає виграш обох сторін при «своп-угоді»?
- У чому полягають головні відмінності опціонів та фьючерсів?
- Як ви вважаєте, чи є перспективи поширення опціонних угод в Україні?

Питання для самостійного вивчення:

- Сучасні ділінгові системи та їх використання з метою здійснення валютного та процентного арбітражу?
- Ціноутворення опціонів.
- Ціноутворення фьючерсів.

Теми рефератів:

1. Можливості проведення валютного арбітражу комерційними банками України.
2. Особливості ринку фьючерсів на фінансовому ринку України.
3. Досвід діяльності Лондонської фьючерсної біржі.

П р а к т и к у м

Задачі

1. Фірма «Астра» донедавна здійснювала свої зовнішньоекономічні операції лише з кількома іноземними фірмами. Але тепер «Астра» активно розширює зв'язки з багатьма країнами світу. При цьому кожна з них одночасно є імпортером та експортером на світовому ринку.

Нещодавно фінансовий менеджер цієї компанії запросив вас як експерта торгово-промислової палати проконсультувати його з основних питань банківського обслуговування зовнішньоекономічної діяльності підприємств: форвардні та опціонні валютні контракти, основні форми міжнародних розрахунків (акредитиви, інкасо, чисті платежі тощо). Головні запитання стосувалися ризиків, з якими підприємство може зіткнутися, та шляхів їх подолання.

Завдання:

- ✓ Порадьте вашому клієнтові найкращі інструменти страхування валютного ризику залежно від ситуації, яка може трапитися на ринку.
- ✓ Назвіть позитивні властивості форм міжнародних розрахунків для вашого клієнта, якщо він — експортер (імпортер).
- ✓ Охарактеризуйте найтипівіші ризики, що їх може зазнати «Астра» при використанні кожної форми міжнародних розрахунків.

2. Фірма «Астра» має у МТ банку розрахунковий рахунок у гривнях та валютний рахунок у євро. До цього часу фірма купувала мінеральні добрива в Російській Федерації. Але нині вона дістала вигідніші пропозиції з інших країн:

- ✓ австрійська фірма «Технотайл» запропонувала оплату за відкритим рахунком на умові FOB через 1 місяць;
- ✓ компанія «Дер Волен» із Португалії ставить умовою документарне інкасо, СІF через два місяці;
- ✓ фірма «НКТ» з Бельгії вимагає документарний акредитив, СІF через 3 місяці.

Завдання:

Фірма вирішила використати форвардний контракт як засіб покриття валютного ризику. За одним з 15 варіантів з'ясуйте найкращу пропозицію, використовуючи дані таблиць 1–3:

Таблиця 1

Курси «Форвард» для Євро у грн.

| Валюта | Спот | | 1 місяць | | 2 місяці | | 3 місяці | |
|--------|---------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| | Купівля | Продаж | Купівля | Продаж | Купівля | Продаж | Купівля | Продаж |
| Євро | 4,195 | 4,235 | 4,210 | 4,260 | 4,212 | 4,268 | 4,215 | 4,273 |

Таблиця 2

Ціни за одну тунну мінеральних добрив

| Номер варіанта | Австрія | Португалія | Бельгія |
|-----------------------|----------------|-------------------|----------------|
| 1 | 4390 | 4600 | 4100 |
| 2 | 4200 | 4550 | 4200 |
| 3 | 4450 | 4500 | 4400 |
| 4 | 4298 | 4300 | 4300 |
| 5 | 4110 | 4200 | 4110 |
| 6 | 4200 | 4200 | 4200 |
| 7 | 4250 | 4100 | 4100 |
| 8 | 4280 | 4250 | 4300 |
| 9 | 4360 | 4340 | 4350 |
| 10 | 4340 | 4400 | 4300 |
| 11 | 4370 | 4380 | 4360 |
| 12 | 4290 | 4300 | 4200 |
| 13 | 4526 | 4500 | 4550 |
| 14 | 4128 | 4000 | 4200 |
| 15 | 4320 | 4320 | 4300 |

Таблиця 3

Загальні витрати

| | |
|--|---------------------------------|
| Плата за транспортування з будь-якого порту Західної Європи в перерахунку на гривні | 18 UAH за тонно-км |
| Страховання | 2% від загальної вартості |
| Комісійні за інкасо | 0.25% |
| Комісійні за акредитив | 0.75% |

Рекомендована література

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 вересня 1996 р. №1027 «Про гарантії Кабінету Міністрів України за іноземними кредитами».

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 серпня 1995 р. №655. «Про додаткове забезпечення гарантій або інших зобов'язань Уряду України, які надаються іноземним кредиторам щодо погашення кредитів в іноземній валюті, що залучаються українськими юридичними особами».

3. Аккредитивы. Документарное инкассо. Банковские гарантии. 77-й выпуск серии изданий Швейцариише Кредит-анштальт «Кредит Свисс», 1989.

4. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи: Учебн. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 512 с.

5. Гарантии и аккредитивы в современной банковской практике/ Под ред. А.Д. Голубовича. — М., 1994.

6. Михайлов Д.М. Международные расчеты и гарантии. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. — 366 с.

7. Гльчинський А.С. Сучасна валютна система. Міжнародний валютний фонд у системі валютного регулювання. — К., 1994.

8. Луцишин З.О. Міжнародні валютно-фінансові відносини. — Збруч, 1997.

9. Ворд Мери Элизабет. Учебная программа по банковскому и финансовому менеджменту. Учебное пособие, 2 том, институт Экономического Развития Мирового Банка, русская версия, Вашингтон, 1993.

10. Озиус Е. Маргарет, Путман Х Блуфорд. Банковское дело и финансовое управление рисками. Учебное пособие, Институт Экономического Развития Мирового Банка, Русская версия, Вашингтон, 1992.

11. Зміни до Інструкції «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті за експортно-імпортними операціями на умовах відстрочки платежів чи поставок»: Затв. постановою Правління НБУ №364 від 31.10.97.

12. Зміни та доповнення до Правил здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: Затв. постановою Правління НБУ №348 від 04.09.98.

13. Інструкція «Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків»: Затв. постановою Правління НБУ №141 від 14.04.98.

14. Салыч Г.Г. Опционные, фьючерные и форвардные контракты; сверхприбыльные инвестиции в период инфляции. — М., 1996.

15. Четыркин Е.М. Финансовые вычисления во внешнеэкономической деятельности. — М., 1990.

16. Настольная книга валютного дилера. — М., 1995.

17. Почему деривативы не снижают валютного риска: практика хеджирования. Финансист №4, 1997.

Вступ до СВІФТ

Загальні положення

Процедура вступу банку до СВІФТ містить два етапи:

- підготовка до прийняття банку в члени товариства СВІФТ;
- підготовка банку до підключення до системи і становлення його як працюючого члена СВІФТ.

На першому етапі робота банку зводиться до заповнення і надсилання товариству комплекту таких документів:

1. Огляд графіка повідомлень (Traffic Survey, Form BD 1). У ньому наводиться оцінка середньої кількості повідомлень, які щоденно отримуються й надсилаються по країнах і географічних територіях. Ця форма містить три колонки:

а) назва країн, що працюють на поточний момент у мережі СВІФТ;

б) дані про поточну кількість (у середньому) повідомлень, які банк щодня надсилає поштою, телексом й телеграфом у кожен з країн;

в) дані про поточну кількість (у середньому) отримуваних щодня банком повідомлень поштою, телексом і телеграфом з кожної країни.

2. Зобов'язання банку (Untertaxlung, Form BD 2.1). Містить заяву банку про вступ до товариства, згоду й його умовами, а також про те, що дату початку роботи банку в системі буде взаємно погоджено. Банк також гарантує відшкодування прямих операційних витрат, зобов'язується сплачувати за кількість відправлених повідомлень, яка вказана в огляді графіка повідомлень, або за фактичний обсяг графіка, якщо він перевищуватиме розрахований в огляді.

3. Адреса банку та особа, яка відповідатиме за зв'язок зі СВІФТ і вирішення питань, що виникають (Contact Address Sheet, Form BD 3). У цьому документі наводяться офіційна адреса банку, номери телефонів, телексу та факсимільного апарата, а також прізвище й посада відповідальної особи.

4. Сертифікат Gen. Lin. від Центрального банку (Certification, Form BD 4). Засвідчує, що дана організація виконує банківські операції і здійснює міжнародні розрахунки.

5. Зобов'язання з відшкодування витрат (Cost Recovery Commitment, Form BD 6). Це гарантійний лист банку про відшкоду-

вання всіх прямих витрат, які понесе товариство. Документи, заповнені англійською мовою і надіслані в штаб-квартиру товариства в Брюсселі, мають бути одержані за два тижні до наступних зборів Правління товариства. Після розгляду й схвалення цих документів банк набуває статусу кандидата, про що його сповіщають у письмовій формі й пропонують сплатити вступний внесок і придбати одну акцію. Після оплати справа кандидата розглядається на наступному засіданні Правління, на якому має змінитися його статус: з кандидата — в члени товариства і власника акцій. Таку саму процедуру проходять банки-субчлени, які надсилають аналогічний пакет документів, а також декларацію головної контори (Head office Declaration, Form BD 5). Субчлени сплачують значно менший одноразовий внесок і не купують акції.

Підготовчий період

Після того як на першому етапі роботу з документами завершено і банк став членом або субчленом СВІФТ, настає період імплементації, тобто підготовки до реального підключення до системи, який триває від 8 до 12 місяців. На цей період складається імплементаційний графік, який охоплює три основні фази: планування, підготовка, тестування.

Фаза планування. Для планування процесу імплементації найважливіше значення має визначення дати початку роботи в системі (cutover date). Дата погоджується з товариством із самого початку процесу. Усе планування пов'язане з цією датою. Товариство встановлює лише чотири певні дати на рік для підключення банку до СВІФТ. Банк складає імплементаційний графік, один екземпляр якого надсилає товариству для контролю. Графік складається за встановленою товариством формою, яка додається до «Інструкції з імплементації СВІФТ» (СВІФТ Implementation Guidelines). Графік містить перелік стандартних заходів, основним з яких для фази «планування» є формування групи імплементації, що працює протягом усього періоду і несе відповідальність за виконання всіх заходів. Члени групи повинні мати великий досвід щодо організаційних методів і практики, телекомунікацій, банківських операцій, банківської безпеки й контролю, кореспондентських відносин. Обраний керівник імплементації несе персональну відповідальність за успіх імплементаційного

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

періоду. Під час першої фази повинні бути прийняті основні рішення: вибір порядку підключення, обміну ключами аутентифікації, термінального обладнання для підключення до мережі СВІФТ, міста розташування обладнання. Крім того, повинні бути заповнені стандартні форм, які надсилають до СВІФТ у терміни, встановлені графіком імплементації.

Фаза підготовки. Більшість заходів у цій фазі індивідуальні для кожного користувача. Серед них — написання інструкцій для кінцевих користувачів, розробка процедури «backup» (резервування) і складання правил з виконання операцій відповідно до специфічних вимог кожного банку. Визначаються також відповідальні особи, які контролюють різні операційні рівні на початку реальної роботи в системі, а також види навчання, необхідні для персоналу банку, залученого до роботи із системою. На цій стадії проекту починається одна з найбільш трудомістких робіт — обмін ключами аутентифікації. Аутентифікатор — СВІФТ — це вдосконалена та автоматизована версія телеграфних перевірочних ключів, що традиційно використовуються для шифрування сум коштів у повідомленнях між банками. Він дає змогу виявляти будь-які зміни в тексті повідомлення. СВІФТ забезпечує алгоритм формування аутентифікатора та перевіряє наявність результату в певних категоріях повідомлень, але не бере участі в самому процесі аутентифікації, який є конфіденційним для кожних двох банків, що встановлюють кореспондентські відносини. Аутентифікація повідомлення здійснюється автоматично (програма цієї процедури міститься в комплексі обладнання для підключення до СВІФТ). Завдання банку — у визначені терміни здійснити обмін ключами аутентифікації з банками-кореспондентами. Ініціаторами такого обміну є нові банки-члени. Сам аутентифікатор становить довільну комбінацію 16 символів: числа від 0 до 9 і літери від А до F. Кожний із символів використовується в одному ключі лише один раз. Можлива будь-яка комбінація, крім 123456789ABCDEF, що використовується як тест. Користувач може формувати ключ вручну або за допомогою програми автоматичної генерації символів. Крім того, користувач має вибір: використати один і той самий ключ для відправлення й прийому повідомлень або різні ключі. Загалом процедура має такий вигляд:

1) визначення порядку обміну ключами і оцінка потрібної кількості;

- 2) розробка форми обмінного листа;
- 3) генерація власних ключів для кожного банку-кореспондента;
- 4) надсилання листів рекомендованою поштою;
- 5) одержання підтверджень;
- 6) надсилання нагадувань у разі потреби.

З метою безпеки СВІФТ пропонує надсилати ключі в два етапи. Ключ поділяють на дві частини, кожна з яких надсилають окремим конвертом різною поштою. Процедура обміну ключами залежно від кількості банків-кореспондентів може займати різний проміжок часу, але повинна закінчитися до початку процедури «Монітор-Х», яка виконується на фазі «тестування». Ключі аутентифікації, погоджені з кореспондентами, зберігаються у формі, придатній для читання машиною (у вигляді файла) на обладнанні, підключеному до СВІФТ. У цей самий період члени групи імплементації, а також консультанти, які залучаються на окремих етапах, проходять процес навчання, організований спеціальним департаментом товариства СВІФТ.

Фаза тестування. Це завершальна і найбільш критична фаза проекту, що охоплює шість нових сфер:

- завершення підготовки приміщень, установа обладнання та програмного забезпечення, створення можливостей для початку тестування в режимі «of-line»;

- перевірка разом з представниками СВІФТ роботи обладнання та каналу зв'язку;

- робота в режимі «Монітор-Х» і одночасна обробка повідомлень, а також перевірка роботи обладнання в режимі «backup»;

- перевірка виконання всіх операцій СВІФТ (звіти, системні повідомлення, процедура «backup» тощо) в режимі «Монітор-Х»;

- завантаження реального програмного забезпечення і ключів аутентифікації;

- «cutover» і перші два тижні роботи в реальному режимі, перевірка правильності ключів аутентифікації.

Для фази тестування важливе значення має здійснення режиму «Монітор-Х», призначеного для перевірки роботи системи і отримання певних навичок роботи з нею. У «Моніторі-Х» користувач отримує доступ до невеликої групи банків-учасників системи, які висловили бажання одержати пробні повідомлення і на цей період перебувають також у режимі «Монітор-Х».

Повний функціональний тест — це перевірка виконання всіх операцій СВІФТ на основі використання реальних таблиць вход-

ження в систему. Це остання можливість для перевірки всіх функцій і процедур. Після цього завантажуються реальне програмне забезпечення і файл з ключами аутентифікації. Банк готовий до роботи в системі СВІФТ.

Фінансові витрати

Витрати, які несе банк, поділяють на одноразові, щорічні й витрати на роботу з повідомленнями (станом на 1990 р. у бельгійських франках — ВFг).

Одноразові витрати у вигляді вступного внеску становлять для члена СВІФТ 1,75 млн ВFг, для субчленів — 0,35 млн ВFг. Ці витрати містять: внесення адреси місця призначення в систему; встановлення основного та резервного фізичного з'єднання банк з мережею СВІФТ; внесення термінального ідентифікатора в систему; стандартний набір літератури користувача (User Handbook); довідники СВІФТ (Bank Identifier Code); внесення банк в довідник, навчання фахівців банку. Крім того, член товариства купує одну акцію вартістю 29 тис. ВFг.

Щорічні витрати на підтримку користувача становлять 100 тис. ВFг для члена і 65 тис. ВFг для субчлена товариства. Ці витрати такі: адреси місця призначення користувача в системі, два ідентифікатори терміналу СВІФТ, два набори літератури користувача (User Handbook), два довідники СВІФТ (Bank Identifier Code), відведення двох позицій у довідник для банку.

Поточні витрати, пов'язані з роботою в системі СВІФТ, контролюються, виходячи з кількості відправлених повідомлень та їх пріоритетів. За вхідні повідомлення плата не стягується. Необхідно мати на увазі, що тарифи розраховані на стандартне повідомлення довжиною 325 символів. Ціна стандартного повідомлення змінюється від 16 до 43 ВFг залежно від пріоритету і необхідності підтвердження про доставку.

Сприяння банкам з боку товариства

Банкам, що мають намір вступити до СВІФТ або вже працюють у цій системі, постійно надається допомога у вигляді публікацій, навчання і сервісних послуг.

СВІФТ регулярно випускає документацію, призначену як для банків, що готуються до вступу, так і для діючих у системі. Це

набір для користувачів (User Handbook Set), інструкція з імплементації (Implementation Guidelines), директорій (S.W.I.F.T. Directory), газета (S.W.I.F.T. Newsletter), брошури для навчання (Education Brochure). Важливе місце серед них займає набір книжок користувача, який надає всебічну інформацію про систему.

Навчання охоплює п'ять основних напрямків: стандартні курси, спеціалізовані курси, консультації, семінари, комп'ютерне навчання.

Спеціалізовані підрозділи в Нью-Йорку, Гонконгу, Лондоні та Ріо-де-Жанейро надають користувачам допомогу при неполадках у мережі, а також необхідну консультаційну допомогу в країні місця розташування банку.

З метою найбільш повного задоволення потреб користувачів системи, а також розширення їхнього сервісного обслуговування товариство створило дві організації — SWIFT Terminal Services (STS) і SWIFT service Partners (SSP) — і є повним їх власником.

STS було створено в 1980 р. з метою надання членам товариства максимальних переваг шляхом забезпечення їх завершеними програмно-технічними комплексами підключення до мережі телекомунікацій. Нині вона володіє понад 70% ринку інтерфейсів.

SSP пропонує членам товариства спеціалізований набір послуг для окремих галузей використання системи.

Функціонування банку в мережі

Технік засоби і програмне забезпечення

Термінальне обладнання підключення до СВІФТ — це програмно-технічний комплекс, схвалений товариством, який дає змогу здійснювати роботу в мережі згідно з установленими вимогами. Товариство регулярно публікує перелік інтерфейсів, допущених до використання в мережі. Нині в цьому списку є такі фірми — виробники обладнання: IBM, Unisys, DEC, Siemens, Wang, Honeywill Bull та ін. Провідне місце на ринку інтерфейсів посідає компанія STR, яка встановила понад 1500 систем у банках світу.

ST200 — основний і найбільш поширений інтерфейс, який дає змогу обслуговувати невеликий обсяг графіка повідомлень. В апаратному плані інтерфейс побудований на обладнанні фірм Unisys або NCR. В основі комплексу — так зване ядро, яке складається з процесора, робочої станції та зовнішньої пам'яті на

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

жорсткому диску. Система побудована за модульним принципом, який дає змогу нарощувати апаратну частину до конфігурації, розрахованої на використання багатьма користувачами та організацію локальної мережі. З метою безпеки і згідно з вимогами СВІФТ ядро обов'язково дублюється аналогічним комплексом. Базове програмне забезпечення створює сприятливі для користувача умови; послідовно змінювані екрани, побудовані у формі меню. Розширена система програмного забезпечення містить: автоматичний контроль повідомлень, що надходять і відправляються (Traffic Reconciliation); вибірку розрахунків за рахунками ностро (Nostro Reconciliation); інтерфейс до мережі; телекс, який забезпечує зв'язок ST200 з нею і обробку телекських повідомлень; автоматичне шифрування і дешифрування таких повідомлень (Telex Interfaces); забезпечення зв'язку ST200 з технічними засобами банку (Mainframe Line).

ST200 забезпечує інтегрований підхід до міжбанківських повідомлень. Апаратна база системи — обладнання фірми DEC: комп'ютер VAX, потужність мініЕОМ, яка дає змогу повністю автоматизувати великий банк (підтримує обсяг повідомлень на рівні 60–80 тис. щоденно).

ST400 керує інтенсивним мережним трафіком функції обробки повідомлень для автоматизації ручних операцій в підрозділах банку. Обробка повідомлень стандартизована завдяки використанню форматів повідомлень СВІФТ. Це створює загальний базис для взаємодії з іншими комп'ютерними пакетами програм. ST400 пропонує такі автоматизовані функції: передача, приймання, маршрутизація, перерозподіл, аутентифікація і виклик повідомлень.

ST500 — найпотужніша система, яка може бути рекомендована для банків з великими набором міжнародних операцій. Система реалізована на стандартному обладнанні фірми IBM. Модульна побудова системи дає змогу легко розширювати конфігурацію для керування великими обсягами потоків повідомлень. ST500 підтримує велику кількість стандартних комп'ютерних протоколів, за допомогою яких можна здійснювати прямий зв'язок з широким набором комп'ютерних систем. ST500 була розроблена для безперервної (без участі обслуговуючого персоналу) цілодобової роботи для підтримування зв'язку з банками-кореспондентами, розташованими в різних географічних поясах. Тому вона містить процедури з автоматичного виконання за-

вданий, пов'язаних з обробкою потоку повідомлень. Автоматичний контроль потоку повідомлень дає змогу одержати в будь-який час інформацію про стан графіка та передісторію будь-якого повідомлення за минулі 14 днів.

SWIFT Alliance — нове покоління SWIFT-продуктів, засноване на сучасних технологіях і майбутній функціональності, які поєднують кращі риси своїх попередників: простоту використання ST200, адаптивність ST400, пропускну здатність ST500.

Позитивні якості SWIFT Alliance:

– модельна структура, яка допускає конфігурування від інтерфейсу початкового рівня до мультисистеми широкого призначення;

– можливість мультисистемного підключення СВІФТ, телекс, IFT (Interbank File Transfer — міжнародна банківська передача файлів), національна клірингова система і приватні мережі;

– незалежна від типу мережі обробка повідомлень;

– повна інтеграція з додатками, розробленими програмістами або третіми компаніями, які дають змогу легко інтегрувати SWIFT Alliance з операційним днем банку і запобігти повторному введенню повідомлень СВІФТ;

– система безпеки, що легко конфігурується і містить багаторівневий, парольно захищений доступ, управління правами й списки доступу;

– нова програмна технологія, яка відповідає стандартам відкритих систем;

– об'єктноорієнтований графічний інтерфейс користувача, який забезпечує ефективність і легке освоєння системи;

– розвинуті засоби адміністрування, які спрощують і розвивають можливості контролю та аудиту;

– утиліта PC Connect дає змогу використовувати наявні в банку комп'ютери IBM PC для роботи з повідомленнями СВІФТ у системі SWIFT Alliance.

Система SWIFT Alliance працює під керівництвом операційної системи AIX/6000 на комп'ютерах сім'ї RS/6000 компанії IBM.

Навчання банківського персоналу

Навчання персоналу банку роботи в системі СВІФТ має важливе значення, і йому приділяють значну увагу в усіх банках (що

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

працюють і підключаються до системи). Це пояснюється тим, що система постійно розвивається і надає нові послуги користувачам, а також удосконалює систему стандартів і принципи роботи. Отже, навчання персоналу — постійний процес, який забезпечує використання всього потенціалу мережі та гарантує безпомилкову роботу. В банку, як правило, призначається відповідальний за навчання спеціалістів, який підтримує тісний контакт з Управлінням навчання СВІФТ і організує процес навчання для всіх груп спеціалістів банку. Насамперед рекомендується пройти стандартні курси товариства з усіх видів операцій, з якими працює банк. Існують два методи організації такого навчання: 1) направлення групи спеціалістів банку на навчання в країну, де проводяться курси (чисельність групи невелика через значні валютні витрати й лімітовану кількість місць); 2) запрошення інструктора СВІФТ у банк для проведення курсу навчання з певної теми, формування банком групи зі своїх спеціалістів, які здобувають знання на місці й мають змогу одразу їх застосувати. Придбання комплексу навчальних матеріалів на відеодисках визнано дорогим. Найбільш раціональним є придбання програм для стандартного набору персональної ЕОМ. У цьому разі банк одержує лише програмне забезпечення для наявної ПЕОМ. Крім того, якщо банк придбає комплекс термінального обладнання підключення, необхідно пройти курси з технічних засобів, обслуговування та програмного забезпечення, які організовує виробник термінального обладнання. Рекомендується здійснювати контроль за своєчасністю і повнотою навчання, що є однією з найважливіших умов успішної та безпомилкової роботи банку в такій жорстко стандартизованій системі, як СВІФТ.

Обробка інформації

Принципи побудови системи СВІФТ створюють усі умови для автоматизованої обробки повідомлень, які надходять до мережі, а також генерування їх для відправлення в систему. Технологія роботи з повідомленнями залежить від існуючого рівня автоматизації робіт у банку. Термінальне обладнання пов'язується з банківською ЕОМ для передання даних між комп'ютерами без ручного втручання. Для створення такої системи необхідно підготувати банківську систему автоматизації до «розуміння»

кодів та ідентифікаторів, якими оперує СБІФТ. Отже, потрібно переробити внутрішню систему кодування банківської інформації відповідно до стандартів ISO. Оскільки це досить трудомісткий процес для банків, які вже мають свою систему автоматизації, вони здійснюють поетапну імплементацію СБІФТ у внутрішню систему автоматизації. На першому етапі такі банки використовують СБІФТ як швидкодіючий продуктивний «телекс». Усі повідомлення, які надходять до мережі, роздруковуються за конкретними виконавцями. Складнішою є процедура відправлення повідомлень, які повинні бути складені відповідно до жорстких правил стандартизації. Для забезпечення роботи фахівців у нових умовах стандартизації банки створюють так звані «бланки проміжних форм» з позначенням усіх обов'язкових і факультативних полів повідомлень та їх розшифруванням. Після заповнення такої форми підписують спеціаліст та керівник і передають операторові для введення в термінальне обладнання підключення до СБІФТ. Крім того, обов'язково розробляються інструкції для всіх груп спеціалістів, причетних до роботи в системі.

Ця сфера розвитку міжнародної економіки привертає пильну увагу керівників провідних держав і міжнародних організацій, широких бізнесових кіл світу, які сприймають нову економіку не лише як сучасну модель ведення бізнесу, а й як стратегічну складову економіки майбутнього. Так, экс-президент США Білл Клінтон в одній з останніх своїх доповідей Конгресу, серед інших пріоритетів, особливу увагу звернув на Інтернет-економіку. Така увага не дивує — адже в 1999 р. обсяг Інтернет-економіки у США досяг 507 млрд. дол., а в 2000 р. — понад 800 млрд. дол. У компаніях, що працюють в електронній комерції та інших сегментах Інтернету, було зайнято 2,3 млн. осіб. За даними Міністерства торгівлі США, при зменшенні загального обсягу роздрібною торгівлі, обсяг продажу через Інтернет у першому кварталі 2000 р. зріс на 1,2% і досяг 5,26 млрд. дол. (це лише 0,7% загального обсягу роздрібною торгівлі).

Під «електронним бізнесом» розуміють бізнес-процеси, які реалізуються партнерами за допомогою Інтернету та інших електронних мереж. На першій стадії електронний бізнес зводився просто до присутності компанії в Інтернеті. При цьому клієнти на web-сервері компанії знаходили лише маркетингову інформацію. Інтернет-системи ведення бізнесу другого покоління характеризуються тим, що web-сервер компанії інтегрується із внутрішньою бізнес-системою компанії. Це дає змогу автоматизувати не лише інформаційне забезпечення клієнтів, а й оформлення замовлень. Саме такі системи називаються системами «електронної комерції». В основу створення систем електронного бізнесу третього покоління покладено стратегію інтеграції інформаційних бізнес-систем постачальників та замовників.

Вже сьогодні багато промислових корпорацій, банків і фінансових компаній, торгових фірм багатьох країн світу створили або створюють спеціалізовані системи Інтернет-комерції (аукціони, біржі, брокерські контори, магазини тощо), постійно зростають обсяги угод через Інтернет. Деякі фахівці прогнозують, що загальний оборот в Інтернеті до 2003 р. може перевищити 1,1 трлн. дол. США, а кількість користувачів досягне 1,5 млрд. осіб. За прогнозами компанії Delsitte Consulting, 70% великих компаній до 2002 р. будуть розглядати Інтернет як один із каналів збуту своєї продукції. А згідно з дослідженнями National Small Business

United та Arthur Anderrsen, 85% малих і середніх компаній США в 1999 р. вже використовували Інтернет у своєму бізнесі.

Значне зростання е-комерції прогнозується в Європі. Якщо в 1998 р. кожний другий користувач Інтернету був американцем, то в 2003 р. жителі США становитимуть менше третини від загальної кількості користувачів. У Західній Європі щорічне зростання обороту на цьому ринку становить 138%, і він із 5,6 млрд. дол. США у 1998 р. може зрости до 430 млрд. дол. США у 2003 р. Саме тому для забезпечення міжнародних фінансових і торгових онлайн-ових служб Об'єднана Європа розробляє цілу серію законопроектів.

За дослідженнями «European Procurement Manager Survey 2001», завершеними на початку серпня 2001 р. компанією IDC, більш як 38% європейських менеджерів із закупівель вже використовують Інтернет для купівлі товарів і послуг. Окрім того, ще 6% мають намір розпочати онлайн-ові закупівлі. Однак у 2002 р. стрімкого збільшення кількості нових користувачів може і не статися, оскільки в багатьох випадках в Інтернет мають відразу виходити як компанії, так і їх постачальники. Цікаво, що тільки 9% заявили, що не планують використовувати Інтернет для закупівель, ще 11% або вагалися з відповіддю, або не відповіли на це запитання. У рамках цього дослідження було опитано 500 менеджерів з закупівель із 6 країн Західної Європи. Опитування проводилися тільки в компаніях з кількістю співробітників понад 100 осіб. У проведенні закупівель через Інтернет лідирує Швеція, а замикає список Франція. Понад 50% опитаних шведських компаній вже здійснюють онлайн-ові закупівлі, тоді як у Франції лише 21%. Практично це пов'язано з кількістю співробітників компаній, які мають доступ до Інтернету. Провідними секторами, що освоїли онлайн-ові закупівлі, є фінансовий, суспільний і промисловий. Цікавим є виробничий сектор: менеджери з виробництва починають купувати в Мережі матеріали, що використовуються при виробництві продукції. У цьому відношенні лідирує Італія. Серед *переваг* онлайн-ових закупівель називалися: швидкість (69%), більш низькі витрати (38%), можливість порівняння, відбору продукції, контролю і координації поставок. Серед *перешкод* фігурували: небажання змін (27%), складність розуміння системи (11%), необхідність інтегрування систем електронних закупівель з наявними ІТ-системами (11%), навчання персоналу (11%) і міграція постачальників в Інтернеті.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Загальні витрати компаній лише на рекламу в Інтернеті до 2005 р. за прогнозом Jupiter Communications можуть зрости до 28 млрд. дол. США, тоді як у 2000 р. лише витрати комерційних компаній США оцінюються в 5,4 млрд. дол. (у Західній Європі — 906 млн. дол., в Азії — 500 млн. дол.).

Тому не випадково, що у фірми, які працюють у сфері Інтернету, у другому кварталі 1999 р. банки, інвестиційні та венчурні фонди США вклали 3,8 млрд. дол. із 7,67 млрд. дол. усіх інвестицій, або майже 50% (за аналогічний період 1997 р. — 947 млн. дол.), а середній капітал Інтернет-компаній виріс із 7,9 млн. дол. у першому кварталі 1999 р. до 9,2 млн. дол. Результати фундаментального дослідження, що проводилося протягом 2000 р. експертами з SRI Consulting і Internet Research Group, свідчать, що американські компанії в 1999 р. в інфраструктуру онлайн-бізнесу інвестували 153 млрд. дол. США. Спираючись на наявні дані, і з огляду на динаміку зростання ринку, автори звіту припускають, що до 2003 р. інвестиції в онлайн-бізнес, включаючи устаткування, програмне забезпечення, послуги, операції, інтегрування і маркетинг, становитимуть 348 млрд. дол. на рік.

Серед проектів е-комерції особливе місце посідають Інтернет-банкінг, онлайн-аукціони та біржі, різноманітні брокерські та дилінгові системи, Інтернет-магазини тощо. Так, послуги в Інтернет надають понад 300 американських банків. Chase Manhattan Bank, наприклад, з кінця лютого 1999 р. запровадив нову послугу, що дає змогу клієнтам здійснювати доступ до своїх банківських рахунків і проводити оплату через Інтернет. У них понад 400 тис. онлайн-клієнтів і їх кількість постійно збільшується.

Цікавий аналіз різноманітних секторів е-комерції та банківського сектора на основі даних USA Today, Fortune, Yahoo!Finance (за станом на 04.11.1999 р.) зробили фахівці російського «Експерта» (табл. 1).

На початку квітня 2000 р. Bank of America Corp. і компанія електронної комерції Ariba Inc. заявили про створення альянсу для розвитку онлайн-фінансових послуг бізнес-клієнтам. Спільно вони сформували новий фінансовий сегмент на онлайн-ринку послуг «бізнес-бізнес» («**business-to-business**», або скорочено «**B2B**»). Bank of America використовує технології Ariba для створення нової компанії — **Bank of America Marketplace LLC**.

Капіталізація найбільших Інтернет-компаній та банків США [*]

| Галузь Інтернет-економіки | Капіталізація (млрд. доларів) | Кількість компаній | Середня вартість компанії (млрд. доларів) | Кількість прибуткових компаній |
|--|-------------------------------|--------------------|---|--------------------------------|
| Сектор e-бізнесу | 476 | 50 | 9.5 | 18 |
| У тому числі | | | | |
| Інфраструктура | 361 | 19 | 19.0 | 5 |
| Послуги корпораціям | 86 | 23 | 3.8 | 10 |
| Реклама | 29 | 8 | 3.6 | 3 |
| Споживчий сектор | 363 | 49 | 7.4 | 9 |
| У тому числі | | | | |
| Роздрібна торгівля | 60 | 16 | 3.7 | 1 |
| Фінанси | 50 | 7 | 7.2 | 4 |
| Нові медіа-компанії | 68 | 16 | 4.2 | 3 |
| Інтернет-провайдери | 185 | 10 | 18.5 | 1 |
| Усього | 839 | 99 | 8.5 | 27 |
| Банківський сектор | | | | |
| Утому числі | | | | |
| Найбільші банки США (Fortune-1000, 1999р.) | 1828 | 43 | 42.5 | 43 |
| Найбільші регіональні банки США | 595 | 16 | 37.2 | 16 |

Передбачено здійснення електронних платежів, переказів всередині країни і за кордон, роботу з платіжними картками, а також створено Автоматизований кліринговий дім — систему електронних платежів при здійсненні торговельних угод із зарахуванням коштів наступного дня.

Сім провідних світових фінансових інституцій — Bank of America, Credit Suisse First Boston, Goldman Sachs, HSBC, J.P. Morgan, Morgan Stanley Dean Witter і UBS Warburg — 6 червня 2001 р. сповістили про запуск нової системи онлайн-доступу до торгів на валютному ринку — *FXall.com* [**]. Система

* Вісник НБУ, жовтень 2000, Г. Юрчук / Електронна комерція та її перспективи для банківської системи України [С. 29–33].

** Банківська справа №4, 2001, В. Міщенко та ін. / Особливості та перспективи розвитку електронної комерції в банківському бізнесі [С. 18–27].

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

пропонує клієнтам дешевий цілодобовий онлайновий доступ до світового ринку купівлі-продажу валют, щоденний оборот якого становить 1,4 трлн дол. США.

Так, результати дослідження «Звіт про електронну комерцію», проведеного Frost & Sullivan, свідчать, що європейський бізнес продовжує підтримувати систему електронної комерції, незважаючи на загальний економічний спад. Як вважають аналітики компанії IDC, проекти B2B — основний фактор розвитку електронної комерції в Європі. Незважаючи на те, що сфері B2C приділялось більше уваги, вже в 1999 р. прибутки від B2B склали 75% прибутків компаній е-комерції. Прогнозується, що доходи у сфері B2B у країнах Західної Європи зростуть до 2003 р. на 87%, а це понад 400 млрд. євро. Щодо динаміки цього ринку, то найвищі темпи розвитку демонструють Швеція, де майже 50% населення веде свої фінансові справи через Інтернет, Швейцарія (36%) та Німеччина (25%).

У звіті, Forrester Research і Greenfield Online, наведено дані, згідно з якими у квітні 2001 р. користувачі в США витратили на купівлю товарів, послуг, авіаквитків, бронювання номерів у готелях, прокат машин і т. ін. в режимі «он лайн» 4,3 млрд. дол., що на 22,1% більше, ніж у березні. Левову частку в загальному обсязі електронної комерції складають операції в секторі B2B. За даними Gartner, частка B2B у 2000 р. становила 255 млрд. дол., або 59% від загального обороту.

Статистичні дані, які були зібрані по основним регіонам світу найбільш поважними науково-дослідними фірмами, що займаються дослідженнями в сфері електронного бізнесу, свідчать про велику кількість користувачів «B2B е-комерції» в Північній Америці і наростаючу кількість користувачів в Європі (табл. 2).

Що до ділової активності і перспектив розвитку провідних компаній світу в сфері B2B електронної торгівлі то фахівці eMarketer стверджують, що лідерами в цьому бізнесі вважаються компанії Computer Economics, Forrester Research і Gartner Group (табл. 3).

Міністерство торгівлі США опублікувала звіт про стан в торговій індустрії США. Всього в 2001 р. електронні магазини продали товарів і послуг на суму 32,6 млрд. дол. (в порівнянні з 2000 р. ринок виріс на 19,3%). Тобто, не дивлячись на економічну кризу і падіння біржових показників, сегмент електронної комерції в цілому продовжує розвиватися досить бурхливими темпами [*].

* Компьютерное Обозрение 20/2002.; А. Москалюк Блеск и нищета электронной коммерции [С. 52].

Обсяги B2B e-комерції по регіонам світу, 2000–2004 рр.

| | в млрд. \$ США | | | | | |
|---------------------------|----------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---|
| | 2000 | 2001 | 2002 | (прогноз) | | В % всесвітнього використання в 2004 р. (прогноз) |
| | | | | 2003 | 2004 | |
| Північна Америка | 159.2 | 316.8 | 563.9 | 964.3 | 1600.8 | 57.7 % |
| Азія | 36.2 | 68.6 | 121.2 | 199.3 | 300.6 | 10.8% |
| Європа | 26.2 | 52.4 | 132.7 | 334.1 | 797.3 | 28.7 % |
| Латинська Америка | 2.9 | 7.9 | 17.4 | 33.6 | 58.4 | 2,1 % |
| Африка / Близький Схід | 1,7 | 3,2 | 5,9 | 10,6 | 17,7 | 0,6 % |
| Всього | 226,2 | 448,9 | 841,1 | 1541,9 | 2774,8 | 100 % |

Джерело: www.eMarketer.com

Порівняльна характеристика обсягів всесвітньої B2B електронної торгівлі серед найкрупніших компаній в цій сфері

| | в млрд. \$ США (2000 – 2005 р.) | | | | | |
|--------------------------------------|---------------------------------|------|------|-----------|------|------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | (прогноз) | | |
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| eMarketer | 278 | 474 | 823 | 1409 | 2367 | - |
| AMR Research | 371 | 704 | 1375 | 2261 | 3350 | 4739 |
| Computer Economics | 3068 | 5232 | 6815 | 9907 | - | - |
| Forrester Research | 604 | 1138 | 2061 | 3694 | 6335 | - |
| International Data Corporation (IDC) | 282 | 516 | 917 | 1573 | 2655 | 4329 |
| Gartner Group | 433 | 919 | 1929 | 3632 | 5950 | 8530 |
| Morgan Stanley Dean Witter | 200 | 721 | 1378 | - | - | - |
| Goldman Sach&Co. | 357 | 740 | 1304 | 2088 | 3201 | - |
| Ovun | 218 | 345 | 543 | 858 | 1400 | - |

Джерело: www.eMarketer.com

Глобалізація фінансових відносин, розвиток комп'ютерних технологій започаткували новий напрям у банківській справі — Інтернет-банкінг. Це пов'язано насамперед зі створенням нових захищених технологій передавання інформації в Інтернеті (SSL, HBCI,

Продажі через Internet на ринку США

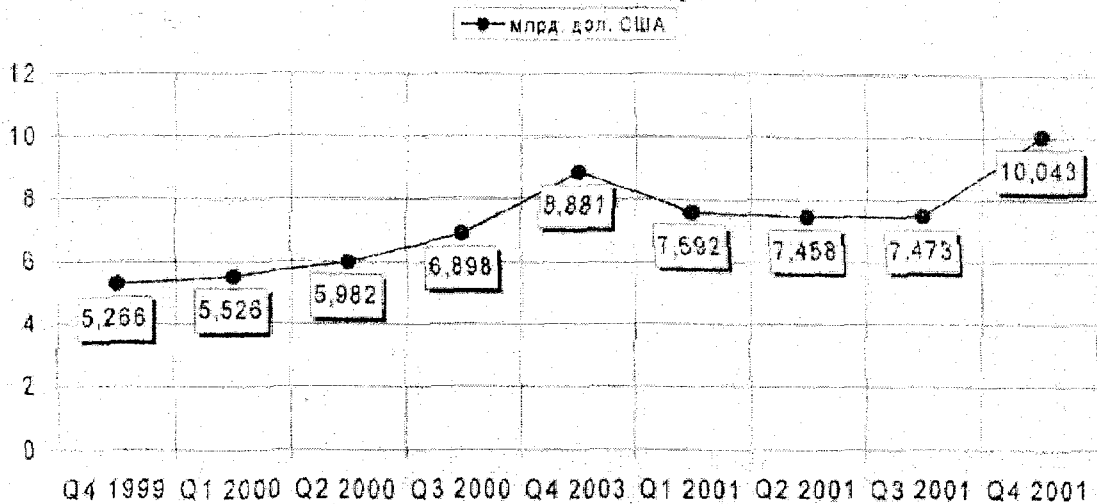


Рис. 1. Продажі товарів через Internet на ринках США

SET тощо). Можна виділити чотири напрями використання Інтернету у фінансових інститутах: надання інформації; надання інформації із двосторонньою комунікацією; інтерактивна взаємодія із користувачем; **банківські трансакції (електронні розрахунки)**.

У мережі Інтернет різні фінансові послуги можуть бути запропоновані великій кількості клієнтів з меншими витратами в будь-який час і з будь-якої точки планети.

Інтернет-банки можна класифікувати за типом грошей, які вони обслуговують (звичайні в електронному вигляді; умовна валюта, що має свою назву і курс), а також за часткою послуг, які вони надають за допомогою мережі Інтернет.

Щодо цієї ознаки банки можна поділити на дві групи. До першої належать звичайні банки, що працюють на ринку традиційних послуг, але займаються також Інтернет-банкінгом. Першим із таких банків був Citibank (США). Citibank — один із найбільших банків у світі. Обсяг його активів становить 740 млрд. дол. Нині цей банк надає повний спектр онлайн-послуг. Для роботи з клієнтами через Інтернет банком був створений спеціальний сайт. Із цього Web-сайту клієнт може увійти в систему для управління своїм рахунком, відкрити новий рахунок, оплатити банківську позичку, довідатися про котирування валют, скористатися фінансовим калькулятором тощо. Усі операції в системі клієнт проводить за допомогою заповнення Web-форм.

До другої групи належать умовні банки, які займаються наданням послуг тільки в Інтернеті. У цій групі першим свої умовні двері відчинив Security First Network Bank (SFNB), який був створений у США 18 жовтня 1995 р. Він не мав жодного фізичного офісу для роботи з клієнтами. Web-сайт SFNB — головне і єдине відділення банку. На сайті подано відомості про банк і його послуги, є інформація, що дає змогу клієнтові вибрати вид послуги.

Відкриття рахунка і доступ до нього здійснюється тільки через Web-сайт банку. Клієнт може відкрити у банку будь-який рахунок: депозит до запитання, терміновий, ощадний, картковий (дебетовий і кредитний) рахунки, депозитний сертифікат тощо. SFNB надає також позички. Щоб їх отримати, клієнт заповнює спеціальну Web-форму, в якій приводиться інформація про позичальника, номер соціального страхування, а також дані про угоду — сума, період, вид забезпечення позички. Для підтвердження угоди клієнт повинен зателефонувати персоналові банку. Упродовж перших півтора років існування цього банку, середньомісяч-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ний приріст його капіталу становив 20%, активи збільшилися до 40 мли. дол., було відкрито понад 10 тисяч клієнтських рахунків.

У Європі першим віртуальним банком був Advanc Bank (дочірна структура Дрезденської банківської групи), що почав свою діяльність у 1996 році.

Всього у світі на сьогодні налічується понад 1500 тис. банків, які надають своїм клієнтам доступ до рахунків через Інтернет та 300 банків, що надають повноцінний Інтернет-сервіс. За звітом аналітичної компанії Fitch IBCA, наприкінці 1999 року частка клієнтів найбільших європейських банків, що користуються послугами Інтернет-банкінгу, перевищила 10%. При цьому для таких банків, як SE Banken (Швеція) вона становила 25% від загального числа клієнтів; Merita Norbanken (Фінляндія — Швеція) — 15%; Deutsche Bank (Німеччина) — 8%; Barclays (Великобританія) — 4%. У США майже всі із 50 найбільших банків надають послуги Інтернет-банкінгу. До їх числа належать: Citicorp, Bank of America, Wells Fargo, Bank One, First Union. Проте, світовими лідерами Інтернет-банкінгу є скандинавські країни. Нині 95% банків Фінляндії та Швеції надають Інтернет-послуги. Ними користуються 25% від загальної кількості клієнтів банків.

Основними видами послуг, які надають Інтернет-банки є, зокрема: залучення коштів, надання кредитів, **обслуговування електронної комерції**, а також **оплата рахунків**, брокерські, інформаційні та консультативні послуги, страхування, **конвертація валюти**.

Використовуючи онлайн-чекові рахунки, клієнт має змогу безкоштовно перевіряти свій баланс, переказувати гроші, «виписуючи» чеки, сплачувати рахунки. Онлайн-чекові рахунки можуть бути з відсотком і без нього. Приклади Інтернет-банків зі звичайними і відсотковими онлайн-чековими рахунками наведені в таблицях 4 і 5.

Таблиця 4

Інтернет-банки зі звичайними онлайн-чековими рахунками

| Банк | Мінімальний депозит для відкриття рахунка | Баланс, потрібний для уникнення плати за користування рахунком |
|------------------|---|--|
| CompuBank | \$ 100 | Ніякого |
| American Express | \$ 100 | \$ 1000 |

Джерело: www.arraydev.com/commerce/jibc

Таблиця 5

Інтернет-банки із відсотковими онлайн-чековими рахунками [*]

| Банк | Мінімальний депозит для відкриття | Баланс, потрібний для уникнення плати за користування рахунком | Річний відсотковий дохід |
|------------------|-----------------------------------|--|--------------------------|
| CompuBank | \$ 1000 | \$ 1000 | 4,07% |
| American Express | \$100 | \$ 2500 | 2,00% |
| ClarityBank | \$ 100 | \$ 1000 | 3,56% |
| EBank | \$ 500 | \$ 500 | 4,07% |

Як підтверджують дослідження, проведені у США, вартість трансакції Інтернет-банку значно нижча, ніж при використанні інших способів обслуговування (табл. 6).

Таблиця 6

Вартість проведення трансакцій у різних формах розрахунків [*]

| Банк | Мінімальний депозит для відкриття | Баланс, потрібний для уникнення плати за користування рахунком | Річний відсотковий дохід |
|------------------|-----------------------------------|--|--------------------------|
| CompuBank | \$1000 | \$ 1000 | 4,07% |
| American Express | \$100 | \$2500 | 2,00 % |
| ClarityBank | \$100 | \$1000 | 3,56% |
| EBank | \$500 | \$500 | 4,07% |

Щодо обслуговування електронної комерції, то тут банки працюють у двох основних напрямках. По-перше, вони емітують кредитні картки та електронні гроші, по-друге, здійснюють ек-вайрінг цих платіжних інструментів. Кредитні картки використовуються для розрахунків в Інтернеті, а також є засобом отримання кредитів. Картки з фіксованою ставкою пропонують кредити за фіксованою ставкою або із низькою чи нульовою вхідною ставкою, яка пізніше перетворюється у фіксовану ставку. Менш популярними є кредитні картки з плаваючою ставкою, яка змінюється залежно від ситуації на фінансовому ринку.

Фахівці eMarketer прогнозують, що кількість банківських «on-line» користувачів в США збільшиться з 2,8 млн. в 2000 р. до 18,3 млн. в 2004 р/ (табл. 7). Кожен банк поряд з використанням «on-line» послуг впроваджує так звані «off-line» послуги,

* www.arraydev.com/commerce/jibc/

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

оскільки все більше споживачів включають в свої фінансові плани використання електронних банківських рішень.

Динаміка «on-line» банківських послуг в США

| | 2000 | 2001 | (прогноз) | | | |
|---|------|------|-----------|------|------|------|
| | | | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| eMarketer | 8.8 | 12.2 | 14.5 | 15.9 | 18.3 | - |
| International Data Corporation (IDC) | 9,9 | 14,7 | 17,1 | 20,4 | 22,8 | - |
| Jupiter Media Metrix | 14.6 | - | - | - | - | 43.5 |
| Gomez Advisors | 21 | - | - | 48.3 | - | - |
| Ipsos-Reid/Red Herring | 28.5 | - | - | - | - | - |

Джерело: www.eMarketer.com

2. Системи електронного обміну даними.

У відповідності з даними звіту ООН за 1999 р. адміністративні витрати міжнародних торгових компаній складають сьогодні приблизно 420 млрд. доларів у рік, чи 7% від торгового обороту. Цю цифру постійно передрукуюють, пропонуючи різні варіанти зниження витрат. Природно, що при постійному зниженні вартості і розвитку електронної інфраструктури компанії починають по-новому розглядати електронний обмін даними (EDI).

Основна користь EDI — значне зменшення витрат трансакцій при прискоренні процесу зв'язку. В електронній комерції EDI використовується, для передачі комерційної інформації і як підтримуючий засіб для поліпшення ділових процесів. Фінансовий електронний обмін даними (FEDI) має на увазі електронну передачу платежів і інформації про грошові перекази між двома установами (наприклад, платник і одержувач платежу чи банк).

Ідея, на якій базується EDI, полягає в тому, що підготовлена форма переводиться у вид деякого стандартного електронного формату і передається через відкриті чи закриті мережі. На приймачій стороні форма дешифрується і може бути «прочитана» програмним додатком. Цей процес приводить до усунення затримок і помилок, пов'язаних з «паперовою технологією» проведення трансакцій.

Усі взаємодії між комп'ютерними системами торгових партнерів (запит про замовлення, підтвердження замовлення, відвантажувальні документи, повідомлення в одержанні, рахунок,

на закінчення — оплата) стандартизовані і відбуваються через EDI-форми, що автоматично генеруються програмними додатками. Головними задачами для операторів у відділі збуту і фінансовому відділі стають такі дії, як моніторинг, аудит і відстеження ділового процесу.

EDI може стати засобом економії ресурсів і часу, що пов'язано з досягненням наступних цілей:

⊗ *Зменшення кількості систем, заснованих на «паперовій технології»* — EDI значно скорочує зусилля по веденню звітів, баз даних замовників, виробництва і продукції чи підтримці інших систем збереження даних. Електронні форми виконують більшість функцій паперових форм і автоматично зменшують час обробки даних. Навіть поштові витрати на відправлення рахунків можуть бути скорочені через те, що більше немає необхідності «розсилати папір».

⊗ *Поліпшення вирішення проблем і обслуговування замовника* — мінімізація часу, що компанії витрачають, щоб вирішувати і виявляти основні проблеми. Безліч проблем, викликаних неправильними введенням даних де-небудь по ланцюгу процесу, можуть бути усунуті чи скорочені системами EDI. Більш швидка передача ділових документів (наприклад, форми замовлення) і зменшення помилок призведуть до поліпшення в обслуговуванні замовника.

⊗ *Ефективність вибору при взаємодії баз даних замовника/постачальника* — використовуючи EDI, можна за короткий час виконати весь цикл — від запиту про замовлення до його підтвердження, зібравши пропозиції від безлічі постачальників і маючи можливість швидкого аналізу в базі даних ofert, при цьому уникнути введення даних вручну і пов'язаних з цим помилок. Великі компанії жадають від своїх постачальників упровадження EDI-рішень, причому конкурентні переваги усвідомлюють і самі постачальники.

Акредитив, з погляду банку, — це «паперова» угода, що передбачає обмін коштів на документи. Документарний акредитив дозволяє потокам документів і грошей рухатися в протилежних напрямках, надаючи продавцю надійного казначея в його власній країні і забезпечуючи покупцю точний перевірючий механізм на той момент, коли відбувається оплата.

Функція «чека для товару», що у документарному процесі виконує коносамент (bill of lading), і є тим самим пунктом, що не

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

дає відчутти переваги електронної комерції. Цей освячений століттями процес і небажання сторін, що беруть участь у ньому, відірватися від вивченого, звичного і, головне, надійного критерію, перешкоджає проникненню електронної комерції в міжнародну торгівлю. Багато хто вважає, що розгляд питання про міжнародну торгівлю за допомогою морського перевезення без коносаменту досить складно, ніби в цьому шматочку папера сконцентрована чарівна і бажана «власність».

У будь-якому випадку, прийшов той час, коли традиційному коносаменту необхідно шукати альтернативу.

Пропонуються найрізноманітніші рішення, більш-менш здійсненні. Одним з таких рішень була ідея «Chip Bill» — використання замість паперового рахунка смарт-карти, куди внесені всі необхідні дані. Вона дається перевізником відправнику вантажу, що може «прочитати» її за допомогою невеликого спеціального пристрою і потім передати її у свій банк. Банк перевіряє карту і підтверджує, що вона відповідає умовам акредитива, що зберігається в комп'ютері. Якщо все в порядку, оператор натискає кнопку і де програмує чіп-карту, одночасно програмуючи подібну ж карту, що знаходиться в пристрої в офісі банку, що видає акредитив. Банк-емітент передає карту вантажоодержувачу, який перевіряє її у своєму зчитувачі і може пред'явити потім перевізнику вантажу, щоб заявити про свої права на доставку. Концепція спонукуваного титулу власності збережена, але відсутня необхідність фізичної передачі коносаменту з місця отримання в місце доставки.

З трьох основних функцій коносаменту (контракт, розписка і титул власності) дві перших можна легко реалізувати за допомогою EDI і тільки функція титулу власності породжує проблему.

Розглянемо перенос цих функцій у рамки EDI:

1. Контракт на перевезення вантажу — документ, підписаний електронним підписом, може служити посвідченням контракту на перевезення. Перевізник обіцяє доставити вантаж, а відправник — оплатити фрахт, у залежності від умов контракту.

2. Розписка перевізника на завантажений товар — це просто декларація яка засвідчує, що товар відповідно до специфікації прийнятий «на борт» чи «до перевезення». Вона служить як підтвердження перевізника, що товар відвантажений відправником. Цю ж функцію виконують і інші транспортні документи (усі вони «дружні» EDI).

3. В якості документа, що засвідчує право власності, коносамент:

- ✓ дає можливість покупцю розпорядитися товаром навіть тоді, коли він знаходиться у відкритому морі, тобто покупець може продати товар наступному покупцю шляхом передачі індосованого коносамента;
- ✓ передає власнику коносамента (ким би він не був) право власності на товар, надаючи йому право вимагати доставки товару у перевізника (крім того, і право подати позов до суду на судновласника, якщо останній не зробив доставку чи доставив ушкоджений товар).

Є два шляхи для можливого вирішення питання заміни паперового коносамента на сумісні з EDI форми: спробувати відтворити функцію титулу власності (як у системі Bolero) чи використовувати інші засоби, які легко переносяться в EDI без необхідності звернення до функції титулу власності.

Спочатку розглянемо ідею, що втілена в системі Bolero (www.bolero.net), глобальній ініціативі, мета якої — створити для міжнародних компаній безпечну, відкриту систему обміну документами електронним шляхом. Це спільне підприємство, яким володіють SWIFT і Through Transport Club (TT Club), який представляє 2/3 транспортних організацій світу, було організовано в 1998 р. В травні 2000 р. через інвестиційний банк UBS Warburg була проведена емісія на 33 млн. фунтів. Перша перевірка відбулася у вересні 1999 р., а на сьогодні з Bolero працюють більш 50 провідних міжнародних компаній.

Серед «користувачів» — чотири найбільші торгові компанії Японії (Itochu, Marubeni, Mitsui, Nissho Iwai), німецький гігант поштових розсилок Otto Versand, японський вантажний оператор K-Line. Серед банків, «що підписалися» на Bolero, — найгучніші імена: Bank of America, Bank of Tokyo-Mitsubishi, BNP Paribas, Chase Manhattan, Citibank, Commerzbank, HSBC, NWB, Sakura Bank, Sanwa Bank [*].

Наприклад, Mitsui планує використовувати Bolero у своїй міжнародній мережі з 900 компаній для обміну торговими документами. Фахівці NatWest комбінують послуги Bolero із власною системою електронного банківського обслуговування BankLine, що працює в 40 000 користувачів. Причому Bolero використовується для перевірки документів, пов'язаних із правами влас-

* www.bolero.net

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

ності, а BankLine використовується для відкриття акредитивів і виконання платежів.

Улітку 2000 р. японський Sanwa Bank почав роботу через систему для операцій по експорту шин з Японії в Гонконг. Mitsui виступала агентом по експорту/імпорту, а Sanwa забезпечував акредитиви. У результаті виявилось, що банк зменшив адміністративні витрати на 30%. Серед останніх прикладів — входження в Volero тайванського контейнерного оператора Evergreen Marine Corporation (118 суден), а також венчурного підприємства Emetra, швидко прогресуючої Internet-біржі по торгівлі металами [*].

Volero забезпечує учасникам міжнародної торгівлі можливість обмінюватися електронними даними і документами через Internet. Вона діє як нейтральна сторона, що забезпечує безпечну доставку й одержання інформації, і гарантує юридичну форму, якою пов'язані всі учасники. Її власники підкреслюють, що це не платіжна система, а тільки середовище, де забезпечується надійна передача даних між учасниками торгових операцій.

У Volero створена юридична основа для роботи системи, відома як Rule Book (Звід Правил), з яким погоджуються компанії до своєї підписки. Після підключення вся необхідна паперова робота в угоді міжнародної торгівлі проходить через систему, що містить у собі електронні цифрові підписи, механізми аутентифікації і «не-відмови», які підтверджують, що такі-то документи були відправлені/отримані в процесі трансакції.

Проблема, з якою стикаються всі системи, орієнтовані на електронну комерцію виду B2B, полягає в тому, що самі по собі вони не забезпечують юридичної визначеності в області взаєморозрахунків і виконання зобов'язань.

В структуру Volero включений Реєстр Даних, що дозволяє обмінюватися правами на товар у режимі on-line і являє собою еквівалент електронного коносаменту. А оскільки коносамент — документ, що підтверджує права власності, він може бути переданий у банк для розрахунку по акредитиву. За словами комерційного директора Volero, весь процес може зайняти години замість 10 діб, які необхідні при традиційній схемі.

Фахівці стверджують, що Volero відтворює всі значимі функції коносаменту через електронний обмін за допомогою Internet,

* Корпоративные системы 3/2000, Н.С. Хорякова, Аккредитивы: ключ к международной электронной коммерции [С. 67–74].

який просліджується в центральній базі даних, якою оперує «надійна» третя сторона. Переваги такого процесу наступні:

- ✓ висока швидкість;
- ✓ ціна (вартість електронного повідомлення набагато нижче);
- ✓ ефективність (дані вводяться і просліджуються централізовано, передача коносаменту автоматизована, менше загублених чи помилкових даних).

Коносамент у Volero не відповідає юридичним визначенням і хоча це функціональний еквівалент традиційного коносаменту, але його юридичні основи значно відрізняються (в основному через те, що вони засновані на EDI). Юридичний базис для коносаменту в Volero не будується на конвенціях і кодексах, навпаки, він регулюється Зводом Правил Volero, що узгоджуються на контрактній основі. У той же час Звід Правил зберігає всі основні концепції традиційного коносаменту як це запропоновано Hague/Hague-Visby Rules (Hague Rules — міжнародна конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент, яка підписана 25 серпня 1924 р. в Брюсселі, відома як Гаазькі правила. Hague-Visby Rules — протокол про зміну Гаазьких правил від 1968 р., відомий як Правила Гаага-Вісбі), але адаптує їх для електронного середовища. Коносамент у Volero складається з двох електронних компонентів:

- ✓ BBL Text — документ, що дуже схожий на традиційний коносамент і містить практично всі стандартні компоненти і застереження.
- ✓ Registry Record — запису в Реєстрі Власності, що несуть інформацію про транзакціях, у яких бере участь коносамент після того, як він виданий. Права на нього можуть передаватися згідно тим позиціям, які мають користувачі у Реєстрі Власності. Користувачі можуть відмовлятися від коносаменту чи переводити його в паперовий вигляд (табл. 8).

Розглянемо на прикладі, як передаються права власності і відповідальність у процесі життєвого циклу коносаменту системи Volero:

- ✓ продавець погоджується продати деяку кількість товару імпортеру за встановленою ціною на умовах CIF, оплата — документарний акредитив;
- ✓ продавець відвантажує партію товару перевізнику, що виконує завантажувальні операції. Перевізник видає коносамент у системі Volero і призначає продавця Відправником вантажу (Shipper) і Власником (Holder) коносаменту, а імпортера — Ордерною стороною (Te Order Party);

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Таблиця 8

Ролі, у яких користувачі виступають щодо коносаменту, а також повноваження для виконання відповідних операцій

| Ролі в Volero | Еквіваленти в «паперовому» процесі |
|--|---|
| Carrier (Перевізник) | Перевізник |
| Surtender Party (Закриваюча сторона) | Агент перевізника (якщо є) в порту вивантаження |
| Shipper (Відправник вантажу) | Shipper (Відправник вантажу) |
| Consignee (Вантажоодержувач) | Consignee (Вантажоодержувач) |
| Te Order Party (Ордерна сторона) | Індосат оборотного коносаменту |
| Holder (Власник) | Сторона, яка фізично володіє діючим коносаментом |
| Bearer-Holder (Власник-Пред'явник) | Сторона, що фізично володіє діючим оборотним коносаментом, що передається шляхом передачі фізичного володіння |
| Pledgee Holder (Заставоутримувач) | Сторона, яка має фінансовий інтерес в коносаменті |
| Функції в Volero | Еквіваленти в «паперовому» процесі |
| Create (Створити) | Випуск коносаменту перевізником |
| Designate Holder-to-order (назначити ордерного власника) | Індосування коносаменту його повноправним власником |
| Blank Endorse (Бланковий індосамент) | Індосування коносаменту таким чином, щоб зробити його оборотним на пред'явника |
| Designate Pledgee Holder (назначити заставоутримувача) | Доставка паперового коносаменту в банк |
| Designate Holder (Призначити власника) | Передача фізичного володіння діючим коносаментом |
| Amend (Змінити) | Зміна коносаментом перевізником |
| Surtender (Віддати) | Передача коносаменту його власником у порту вивантаження |

- ✓ продавець відвантажує партію товару перевізнику, що виконує завантажувальні операції. Перевізник видає коносамент у системі Volero і призначає продавця Відправником вантажу (Shipper) і Власником (Holder) коносаменту, а імпортера — Ордерною стороною (Te Order Party);
- ✓ продавець призначає Заставоутримувачем (Pledgee Holder) коносаменту Банк А і посилає необхідні документи у вигляді

- Volero повідомлень, підписаних електронним підписом;
- ✓ банк А вивчає коносамент і весь пакет необхідних документів, визначає їх суворо відповідними умовам акредитива, кредитує рахунок продавця й одночасно призначає через систему в якості нового Заставоутримувача Банк Б (який видав акредитив, що підтверджений Банком А);
 - ✓ банк Б виконує додаткову перевірку документів і знімає суму акредитива з рахунка імпортера. Банк Б відмовляється від права застави, призначаючи імпортера Власником коносаменту. Імпортер, що вже є Ордерною стороною, тепер як Власник може передавати коносамент. Від імені перевізника Volero повідомляє імпортера, що той тримає товар для одержання імпортером;
 - ✓ імпортер продає товар під час перевезення своєму покупцю. Відповідно він призначає покупця Ордерною Стороною і Власником коносаменту. Від імені перевізника Volero повідомляє покупця, що перевізник тримає товар для одержання покупцем.
 - ✓ товар прибуває в порт, і покупець закриває коносамент. Ніяких більше транзакцій через систему він зробити не може. Volero видає нотис про закриття перевізнику і підтверджує закриття покупцю;
 - ✓ представник покупця прибуває в порт із доказом ідентифікації, який необхідно перевізнику. Перевізник передає вантаж.

Такий ланцюжок демонструє, яким чином у системі збережені юридичні моменти коносаменту й в той же час реалізовані переваги електронної комерції.

У Citibank Global Cash and Trade (частина Citigroup) провів у грудні 1999 р. першу цілком електронну операцію, використовуючи систему Volero. За твердженням банку, цей обмін був першим повним ланцюгом доставки в торговій транзакції з більш ніж п'ятьма учасниками. Транзакція містила в собі весь цикл «від замовлення до оплати» на партію жіночого трикотажу в умовах документарного акредитива. Federated Merchandising Group, (відділення Federated Department Stores, Inc.) була покупцем. Брала участь у транзакції: Mercantile (агент із закупівлі), APL (океанський перевізник) і Peninsula Knitters (постачальник).

Проект вимагав від учасників більше тридцяти кроків протягом трьох тижнів, щоб здійснити «в живу» безпаперову транс-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

акцію. Він почався з виправлення замовлення і повідомлення про відкриття акредитива за участю імпортера (Federated), експортера (Peninsula Knitters) і Citybank, який був банком, що видає й авізує акредитив. Причому, за словами представників Citybank, підготовка експортних документів для відправлення в США зайняла основну частину часу. Комплекти експортних і транспортних документів розроблялися Peninsula (експортні документи й інвойс), APL (коносамент) and Mercantile (координування процесу відправлення й експедиторська накладна на вантаж). Повний комплект електронних документів був відісланий компанією Peninsula у Citybank електронним пакетом Bolero — для неоголошеної угоди по акредитиву. Citybank виконав платіж на адресу Peninsula.

Поки в Bolero зайняті пошуками, як відтворити функцію титулу власності через Центральний Реєстр даних, паралельно йдуть пошуки альтернативних варіантів. Ідея відтворення електронного еквівалента коносаменту вимагає такої міжнародної організації, що працює 24 години на добу, 365 днів у році і використовує страхування від помилок направлення даних про доставку на тій стороні. Це коштує досить дорого. Налякані ціною ймовірних помилок Bolero використовували той факт, що всі користувачі повинні бути зв'язані контрактами з нею для того, щоб лімітувати свою відповідальність у межах 100000 доларів за одну помилку системи. Цей крок не привів у захват деяких з потенційних користувачів, адже ця цифра може бути цілком неадекватна вартості вантажів, таких як нафта. Одержавши значні інвестиції від BIMCO і Європейської Співдружності, зараз компанія має потребу в одержанні додаткових грошей від SWIFT і TT Club, а емісія і прийняття нового партнера сповіщають не про успіхи [*].

У Bolero транзакції можуть мати місце тільки між повністю оплатившими членство учасниками «клубу», що підписалися під Зводом Правил для всіх транзакцій. Якщо потрібно зробити переказ будь-кому поза «клубом», то прийдеться змусити цю сторону «підписатися» чи повернутися до паперових правил. Безумовно, повинен бути більш простий варіант. І він є.

Концепція на основі транспортної накладної була рекомендована старійшиною експертів по документарних операціях Бернардом Уэблом (Bernard Wheble). Доступність цієї системи і є

* Корпоративные системы 3/2000, Н.С. Хорякова, Аккредитивы: ключ к международной электронной коммерции [С. 67–74].

тією причиною, чому він так боровся, щоб забезпечити входження транспортних накладних у список дозволених транспортних документів у UCP500 (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. — ICC Publication #500).

Нажаль, UCP500 хоча і надає можливість використання транспортних накладних, але не містить пояснення, як їх використовувати для захисту інтересів усіх задіяних сторін: продавця, покупця, перевізника, банка, страховика.

Щоб пояснити, як діє система, потрібно для початку розуміти, що таке транспортна накладна (і, відповідно, чим вона бути не може). Це розписка і контракт на перевезення, але не документ, що засвідчує право власності. На відміну від коносаменту (видання якого, як правило, підпорядковується на час морського перевезення перевізника мінімум Hague/Hague-Visby Rules), транспортна накладна допускає повну свободу контракту.

Будучи титулом власності, коносамент ще і «чек на товар» і той, хто тримає коносамент, контролює вантаж і належним чином виданий коносамент повинен бути обмінаний на вантаж. Як тільки продавець передає коносамент, він втрачає права контролю над вантажем.

З іншого боку, у випадку з транспортною накладною, володіння папером не має значення. «Ордерні» транспортні накладні неможливі і доставка здійснюється на адресу номінального вантажоодержувача. Проте, якщо у випадку з коносаментом відправник вантажу втрачає право контролю над вантажем, як тільки він передає коносамент, то у випадку з транспортною накладною відправник вантажу утримує право зупинити вантаж у повному процесі перевезення аж до доставки. З вищенаведеного видно, що транспортна накладна не самий надійний документ для багатьох задіяних сторін, але деякі її недоліки можна виправити.

Для повної безпеки, продавець і покупець вимагають щоб передача вантажу і платежу відбувалася одночасно. В документарному акредитиві це досягається передачею продавцем в обмін на платіж коносаменту (як частини вимог акредитива) у банк, що діє від імені покупця. У SWEPRO (Swedish Simpler Trade Procedures Board) намагалися знайти спосіб відтворити це в транспортній накладній, пропонуючи штампувати **NODISP (No Disposal)** застереження [*]

* Корпоративные системы 3/2000. Н.С. Хорякова, Аккредитивы: ключ к международной электронной коммерции [С. 67-74].

By acceptance of the Waybill the Shipper irrevocably renounces any right to vary the identity of the Consignee of these goods during transit

Акцептом транспортної накладної Відправник вантажу безповоротно відмовляється від права змінювати ідентичність Вантажоодержувача товару під час перевезення

Це прекрасно для вантажоодержувача, але якщо документи відхилені по пред'явленні? Вантажоодержувачу переданий товар, але перевізник не одержує свої гроші. Відповідно, ця ідея не підходить, тому що не забезпечує одночасно і передачі контролю над товаром і платежу.

Після дослідження проблеми, аналітик по ризиках Дж. Річардсон (John W. Richardson) запропонував додати застереження CONTROL, засновану на застереженні NODISP, щоб обійти фатальний недолік і погодити момент, коли перевізник одержує платіж з моментом передачі контролю над вантажем, задовольняючи, таким чином, обох: перевізника (продавця) і вантажоодержувача (покупця). Це приблизно наступне застереження:

Upon acceptance of this waybill by a Bank against Letter of Credit transaction (which acceptance the Bank confirms to the Carrier) the Shipper Irrevocably renounces any right to vary the identity of the Consignee of these goods during transit

По акцепті цієї транспортної накладної Банком проти акредитива (акцепт якого Банк підтверджує Перевізнику) Відправник вантажу безповоротно відмовляється від права змінювати ідентичність Вантажоодержувача товару під час перевезення

Правила «СМІ Uniform Rules for Sea Waybills», погоджені СМІ під час зустрічі в Парижі в 1990 р. гарантують, між іншим, що якщо будь-яка транспортна накладна видана за цими правилами, перевізник гарантує, що контракт ідентичний тому випадку, якби був виданий коносамент. Отже, позначена застереженням CONTROL транспортна накладна повинна бути настільки ж визнана для цілей відправника вантажу, вантажоодержувача і страховика, як і коносамент.

Таким чином, задовольняється відправник вантажу і вантажоодержувач. Якщо ми зможемо переконати ще і банк, то одержимо життєздатну систему. Цього можна досягти, передавши право накладення арешту на товар, за допомогою вірно сформульованого застереження на транспортній накладній, таким чином, щоб ніхто не міг прийняти товар, поки банк не скасує своє

право накладення арешту, цим давши йому контроль, якого він так жадає.

При цьому, банк буде задоволений, що його положення захищене, і буде готовий оперувати акредитивом із транспортною накладною.

«Транспортні накладні — дуже дешеві і прості. Volero — дорога і складна система, пов'язана регулюванням і правилами», — затверджують прихильники такого варіанта. Транспортна накладна має достатню гнучкість і може бути як паперовою, так і електронною, до того ж відпадає необхідність у веденні спеціального реєстру.

Не секрет, що багато банків ведуть роботу за документарними операціями із збитком, але продовжують пропонувати ці послуги для того, щоб не втрачати інших, більш рентабельних фінансових послуг, що незмінно супроводжують їх. SWIFT «втягнена» у Volero і продовжує фінансувати її за розпорядженням банків, що розцінюють систему не як остаточний варіант, а, скоріше, як перший крок до цілком електронних документарних операцій на її основі.

Volero — система, призначена для насипних/наливних вантажів, торгівля якими активно йде прямо в процесі перевезення і може уникнути багато перешкод і проблем, пов'язаних з доставкою вантажів без коносаменту у таких угодах.

Більшість контейнерних вантажів не продаються в процесі перевезення, тобто функція титулу власності потрібна тільки в процесі операції по акредитиву для забезпечення безпеки платежу/доставки. Якщо цього можна досягти не через Центральний Реєстр даних про титули власності системи, а більш дешевим і EDI-дружнім способом, то при контейнерних перевезеннях необхідність у Volero відпадає.

Але Volero має потребу в них, тому що одні тільки насипні/наливні вантажі вартість системи не скуповують, а контрактів на контейнерні вантажі в сотні разів більше. Це єдиний шлях для системи виправдати своє існування і довести життєздатність, інакше існує ймовірність повторити безуспішну SeaDocs від Chase Manhattan, що зазнала невдачі через занадто високі витрати.

Чи є у Volero майбутнє чи переможе система, заснована на використанні транспортних накладних, покажуть наступні кілька років. Уже зараз ряд компаній із США і Канади зайняті розробкою систем, що використовують відкриті мережі і спрямовані на керу-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

вання угодами в міжнародній торгівлі з використанням ідеї електронної транспортної накладної. Але досвід Volero дає декілька чітких уроків для кожного, хто працює в електронній комерції:

- ⊗ банки сприйнятливі до практичних ініціатив по розвитку фінансових інструментів у новому середовищі;
- ⊗ ідея про незалежну авторитетну, надійну і відповідальну третю сторону заслуговує на увагу;
- ⊗ замість того щоб міркувати, як потрібно працювати по-новому, необхідна практична ініціатива в сферах, які мають передумови до такої роботи;
- ⊗ не можна починати з технологічного рішення, і тільки потім з'ясувати, як же буде працювати твій бізнес, навпроти, для початку потрібно з'ясувати, як йде твій робочий цикл, що можна зробити в ньому за допомогою технологічних рішень;
- ⊗ операція, що вимагає найбільших витрат часу — створення життєздатної юридичної основи (для Volero знадобилася робота більш 500 юристів).

Можливо, ці уроки комусь підкажуть, як діяти далі. Internet, з його основними перевагами (загальні стандарти, відкриті мережі, універсальний доступ), цілком може пристосуватися до різних концепцій власності і стати придатною структурою для міжнародних трансакцій, навіть приймаючи в увагу значимість контрактів і питання власності в комерційних справах.

Перспективи розвитку електронної комерції в Україні

Розвиток Інтернет-банкінгу в Україні перебуває на початковій стадії. Факторами, що його стримують, є, по-перше, невелика кількість користувачів Інтернету, яка налічує 200–500 тисяч (у США їхня чисельність становить 50 млн.); по-друге, відсутність належної законодавчо-нормативної бази; по-третє, недовіра клієнтів до банківських установ загалом і до Інтернет-банків зокрема.

Перші спроби розробити систему Інтернет-банкінгу були зроблені кількома українськими комерційними банками, а саме: «Приватбанком», Акціонерним поштово-пенсійним банком «Аваль», Першим українським міжнародним банком. Важливим кроком до створення системи Інтернет-банкінгу в Україні можуть стати Національна Система Масових електронних платежів (НСМЕП), розроблена НБУ, а також СІК, розроблена ІМТ. Од-

нак поки що вони є лише платіжними системами в Інтернеті. Основні проекти надання електронних банківських послуг в Україні були розглянуті в розділі 3.3.

Для забезпечення функціонування нового для України сектору економіки необхідно підготувати відповідну нормативну та методичну базу.

Розробка документів, які регламентуватимуть банківську діяльність в умовах широкого застосування банками та їх клієнтами систем електронного бізнесу.

Як вважають спеціалісти Світового Банку, розвиток електронної комерції дасть змогу країнам Центральної Європи підвищити продуктивність праці, збільшити обсяги торгівлі та вийти на нові ринки збуту продукції (оборот європейської електронної торгівлі вже в 2001 р. оцінюється в 69 млрд. дол. США, а в 2004 р. — в 980 млрд. дол.). На їхню думку, при вирішенні питання прийняття до Євросоюзу доречно оцінювати рівень використання Інтернету і ступінь розвитку електронної комерції в країнах-претендентах, що спонукає уряди країн-кандидатів до термінових дій у сфері розвитку інфраструктури Інтернету. Як відомо, процедура прийняття в ЄС ще 12 нових країн буде розпочата в 2004 р., і для України, яка проголосила свій європейський вибір, проблема розвитку Інтернету може стати не лише бізнесовою, а й політичною [*].

Розробка нормативної та законодавчої бази, з огляду на інтеграцію України в Європу, має виконуватися з максимальним врахуванням відповідних Директив Європейського Союзу (ЄС), прийнятих для формування загальних правил розвитку Інтернету та електронної комерції. Так, 4 травня 2000 р. Європейський Парламент ухвалив Директиву ЄС №2000/31/ЄС «Про деякі правові аспекти послуг інформаційного суспільства та електронної комерції, зокрема на внутрішньому ринку», яка набрала чинності 8 червня того ж року. Основи Директиви ще заздалегідь були започатковані двома базовими документами — Європейською ініціативою 1997 р. у сфері електронної комерції та відповідною Пропозицією Комісії ЄС 1998 р. Директива зобов'язує держави-учасниці забезпечити у своїх правових системах можливість укладання договорів (за деяким винятком) з використанням електронних засобів. Особлива увага приділяється необхідності

* В. Міщенко, А. Шаповал, Г.Юрчук, Особливості та перспективи розвитку електронної комерції в банківському бізнесі. Банківська справа 4/2001.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

роз'яснення процедури та регламентації чітких умов та юридичних наслідків для сторін, які уклали договори в рамках систем електронної комерції.

Ціла низка документів ЄС та спеціалізованих Комітетів і Комісії ЄС містять досить чітку стратегію впровадження нової технології з метою створення інтегрованого європейського ринку фінансових послуг. Так, наміри, відображені в Торговому звіті, передбачають, що торгові правила, що діють при міжнародній купівлі-продажу фінансових послуг, мають бути встановлені тим членом ЄС, де знаходиться постачальник послуг (а саме країною походження). Це має зміцнити горизонтальне (рівнозначне) поле між «on-line» і більш традиційними способами «дистанційної» торгівлі.

Розробка принципів взаємодії Директиви ЄС про електронні фінансові послуги з внутрішнім законодавством окремих країн має центральне значення для розвитку прозорості та узгодженої політики. В майбутньому внутрішня політика має будуватися відповідно до зазначеної Директиви з метою створення внутрішнього ринку роздрібних фінансових послуг, що ефективно функціонує, забезпечення узгодженості між «on-line» і більш традиційним способом забезпечення фінансових послуг.

В Україні проекти електронної комерції типу B2B нині можуть мати реальні перспективи для розвитку. Вважається, що поряд з ринками типу B2B та B2C створюється новий значний ринок, який може отримати назву B2G або E2B government-to-business, або держава — компанія). Вони також можуть бути цікавими для нашої країни і банківської системи зокрема. Адже спостерігається тенденція створення в Інтернеті своєрідних державних платіжних систем.

З метою ефективної реалізації проектів з електронного бізнесу, в тому числі фінансових послуг, та інтеграції України в Європейський Союз заздалегідь необхідно підготувати відповідну нормативну методологічну базу для участі банків та їх клієнтів у створенні та функціонуванні таких систем, враховуючи світові тенденції розвитку сучасних банківських технологій та сервісу.

Інакше місце в цій перспективній сфері, яку в Україні ще не розподілено, незабаром займуть іноземні інвестори. Деякі вітчизняні Інтернет-компанії та Інтернет-проекти їх уже зацікавили. Мова йде, зокрема, про проект холдингу «Наддіма Груп», який об'єднав дві Інтернет-компанії — «Релком-Україна» та IP

Telekom. Інвестором проекту виступив фонд Societe Generale Ladenburg Thalmann. Менеджери проекту поставили за мету не лише розвиток Інтернет-ринку в Україні, а й вихід на європейські то американські фондові ринки. Даний проект — яскравий приклад концентрації зовнішнім Інвестором уже наявних ресурсів (разом із їх користувачами) в українському Інтернеті. Хочеться сподіватися, що він стане також прикладом для наслідування іншими інвесторами. Зокрема, вітчизняними, місце і роль котрих у зазначеному процесі вважається вкрай важливою [*].

* Г. Юрчук. Електронна комерція та її перспективи для банківської системи України. Вісник НБУ, жовтень 2000 [С. 29–33].

КОНТРАКТ №60 від 13.12.2002 р.

KR Horsens Handels & Agenturviksomed Ap, Данія, в особі Директора по продажах і маркетингу Mr. RASMUSSEN KELD, іменованій надалі ПРОДАВЕЦЬ, що діє на підставі Статуту, з однієї сторони і ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ НАУКОВО-ВИРОБНИЧА ФІРМА «ABC», Україна, в особі Генерального директора, що діє на підставі СТАТУТУ, з іншого боку, іменованій надалі ПОКУПЕЦЬ уклали даний Контракт про нижченаведене:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

Продавець продає, а Покупець купує флексографічну машину Flexomachine HOLWEG CI Press type Pilot 425/D82, 1978 м виготовлення в комплекті зі змінними формними, дукторними (гумовими), анілоксовими валами див. Специфікацію (Додаток 1).

2. КІЛЬКІСТЬ І ЯКІСТЬ ТОВАРУ

2.1. ПРОДАВЕЦЬ продає, а ПОКУПЕЦЬ купує флексографічну машину в комплекті з формними, дукторними, анілоксовими валами змінними шестірнями і т.д. у відповідності зі специфікацією (Додаток 1) надалі ФЛЕКСОМАШИНА.

2.2. ПРОДАВЕЦЬ проводить здачу ФЛЕКСОМАШИНИ в експлуатацію у ПОКУПЦЯ в робочому режимі шляхом друкування на плівці поліпропіленовою товщиною 0,03 мм малюнок в 4 фарби: механізми ФЛЕКСОМАШИНИ повинні забезпечувати заданий малюнок.

CONTRACT №60 from 13.12.2002

KR Horsens Handels & Agenturvirksomhed ApS, Denmark, on behalf of the Director for Sale and Marketing Mr. RASMUSSEN KELD acting on STATUTE, hereinafter referred as *the SELLER*, on one part, and Scientific Production Company «ABC» Ltd., Ukraine, on behalf of General Director Mr. _____ acting on the article, hereinafter referred as *the BUYER*, on the other part, concluded the present CONTRACT as follows:

1. SUBJECT OF CONTRACT

The SELLER has sold and the BUYER has bought Flexomachine HOLWEG CI Press type Pilot 425T/D82, date of manufacture 1978 (hereinafter referred as the FLEXOMACHINE) with the changeable of plate cylinders, doctor (rubber) and anilox rollers. See Specification (Addendum 1).

2. QUANTITY AND QUALITY OF COMMODITY

2.1. The SELLER has sold and the BUYER has bought the FLEXOMACHINE with the changeable of plate cylinders, doctor (rubber) and anilox rollers, change pinions etc. according specification (Addendum 1).

2.2. The SELLER effects hand over of the FLEXOMACHINE in operation condition on the BUYER's site providing printing on polypropylene film (thickness — 0,03 mm) in 4 colors; all devices of the FLEXOMACHINE should provide programmed picture.

3. БАЗИСНІ УМОВИ ПОСТАЧАННЯ 3. BASIC TERMS OF DELIVERY

3.1. ФЛЕКСОМАШИНА постав-
ляється ПРОДАЦЕМ ПОКУПЦІЮ на
умовах **СРТ Київ** (перевезення оплаче-
не до Києва) (ІНКОТЕРМС-90).
ПРОДАВЕЦЬ робить страхування пе-
ревозки за своїм розсудом. Термін
постачання ФЛЕКСОМАШИНИ
в Київ — до 04.02.2003 р. Одиниця
виміру — комплект.

3.2. ПРОДАВЕЦЬ несе всі ризики і ви-
трати по ФЛЕКСОМАШИНИ до роз-
вантаження у ПОКУПЦЯ.

3.3. ПОКУПЕЦЬ несе всі ризики і вит-
рати по ФЛЕКСОМАШИНИ з момен-
ту закінчення розвантаження
ФЛЕКСОМАШИНИ у ПОКУПЦЯ

3.4. Термін постачання ФЛЕКСО-
МАШИНИ до 04.02.2003 р. здача
в експлуатацію ПОКУПЦЮ лютий
2003 р.

4. ЦІНА І ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ

4.1. Грошова одиниця платежу за
дійсним контрактом — **EUR**.

4.2. Загальна вартість дійсного Конт-
ракту **36.500** (тридцять шість тисяч
п'ятсот) **EUR** у т.ч.

4.2.1. **36.500** (тридцять шість тисяч
п'ятсот) **EUR** вартість ФЛЕКСОМА-
ШИНИ, демонтажних і навантажу-
вальних робіт, митного оформлення
по експорті, транспортних витрат, та-
ри, маркірування, упакування, монта-
жу, пусконаладжувальних робіт і
здачу в експлуатацію ПОКУПЦЮ.

3.1. The delivery of the FLEXOMA-
CHINE is carried out on term **СРТ
KIEV** (Carriage Paid To Kiev)
(Incoterms-90). The SELLER provides
insurance on his own discretion. Term of
carried FLEXOMACHINE to
KIEV — before 04.02.2003 y/ Unit of
measure — set.

3.2. The SELLER bears all risks and
expenses before the moment when the
FLEXOMACHINE is unloaded on the
BUYER's site.

3.3. The BUYER bears all risks and
expenses from the moment when unload-
ing of the FLEXOMACHINE on the
BUYER's site is finished.

3.4. Term of delivery of the FLEXOMA-
CHINE before 04.02.2003; Term of
putting the FLEXOMACHINE into the
operation is February 2003.

4. PRICE AND TOTAL VALUE OF THE CONTRACT

4.1. Currency of payment according this
present Contract is **EUR**.

4.2. The total value of this present
Contract equals **36.500 (thirty six thou-
sand five hundred) EUR**. Including.

4.2.1. **36.500** (thirty six thousand five
hundred) **EUR** for the FLEXOMA-
CHINE, dismantlement, loading opera-
tions, export customs declaration, trans-
port charges, package, cargo marking,
packing, installation, start-up and
adjustment operations, putting the
FLEXOMACHINE, into operation.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

5. УМОВИ ПЛАТЕЖУ

5.1. Оплата Контракту виробляється в 2 етапи після одержання ПОКУПЦЕМ безумовної гарантії повернення авансового платежу з банку ПРОДАВЦЯ. Гарантія повинна бути випущена банком ПРОДАВЦЯ у виді тестованого телексного повідомлення на адресу банку ПОКУПЦЯ. Телекс: 631349 ZGODA UX. Термін дії гарантії до 01.02.2003 р. у випадку перенесення термінів демонтажу, відвантаження, монтажу, здачі в експлуатацію відповідно змінюється термін дії гарантії за узгодженням СТОРІН.

5.1.1. Перша передплата в сумі **15.000** (п'ятнадцять тисяч) **EUR** виробляється покупцем банківським переведенням по Invoice ПРОДАВЦЯ на рахунок ПРОДАВЦЯ протягом 3-х банківських днів. Перша передплата виробляється за 10 днів до початку демонтажу ФЛЕКСОМАШИНИ по повідомленню ПРОДАВЦЯ про дату демонтажу.

5.1.2. Друга сума **21.500** (двадцять одна тисяча п'ятсот) **EUR** виробляється ПОКУПЦЕМ банківським переведенням по Invoice ПРОДАВЦЯ на розрахунковий рахунок ПРОДАВЦЯ протягом 3-х банківських днів. Друга передплата виробляється після митного оформлення вантажівки з завантаженої ФЛЕКСОМАШИНОЮ ПРОДАВЦЕМ.

5.1.3. Банківські витрати на території Данії несе ПРОДАВЕЦЬ. Банківські витрати за межами Данії оплачуються за рахунок ПОКУПЦЯ.

5. PAYMENT CONDITIONS

5.1. Payment of the Contract should be effected in 2 stages. The BUYER receives unconditional Advance Payment Guarantee from the Bank of the SELLER. Guarantee should be issued by the authorized Bank of SELLER in the form of tested telex message and to be sent to the Bank of the BUYER. Telex number 631349 ZGODA UX. Guarantee is to be valid till 01.02.2003. If period of time for dismantlement, shipment, installation putting into operation is postponed, Guarantee period will be changed by the mutual agreement of the Parties.

5.1.1. First payment in amount **15.000** (fifteen thousand) **EUR** is executed the BUYER on the SELLER's account via Bank remittance against the SELLER's Invoice within 3 banking days. First payment should be done 10 (ten) days before dismantlement of the FLEXOMACHINE by the SELLER's notification.

5.1.2. The second Payment in amount **21.500** (twenty one thousand five hundred) **EUR** is executed on the SELLER's account via Bank remittance within 3 banking days against invoice. The second prepayment is executed before is loaded the FLEXOMACHINE on the truck and customs declaration is done.

5.1.3. The SELLER bears responsibility for bank commissions and charges in Denmark, the BUYER bears responsibility for bank commissions and charges outside Denmark.

**6. УМОВИ ЗДАВАННЯ-ПРИЙНЯТ-
ТЯ ФЛЕКСОМАШИНИ**

6.1. ПРОДАВЕЦЬ передає
ПОКУПЦІЮ наступну документацію
до ФЛЕКСОМАШИНИ:

6.1.1. Посібник з експлуатації.

6.1.2. Електричну схему зі специфі-
кацією всіх електричних компонентів
використовуваних у
ФЛЕКСОМАШИНИ.

6.1.3. Креслення на бістрожнюючі
деталі (шестірні, дукторні вали,
анілоксовий вал, формні вали і т.д.).

6.2. ПРОДАВЕЦЬ передає
ПОКУПЦІЮ по факсу чи по E-mail і з
вантажівкою оригінали наступних
документів:

6.2.1. Рахунок-Фактура, у якій
указується:

№ Контракту.

– ТОВ ННФ «АВС»;

– Загальна сума Контракту;

– Найменування ФЛЕКСОМАШИНИ;

– Вага НЕТТО/БРУТТО;

– Код товару по УКТ ЗЕД **8443 30 00**;

– Умови постачання **СРТ КИЇВ**.

6.2.2. CMR

6.2.3. Сертифікат країни походження.

6.2.4. Специфікація — пакувальний
аркуш із указівкою кількості місць і
найменування вузла ФЛЕКСОМА-
ШИНИ, під кожним порядковим
номером.

6.2.5. ПОКУПЕЦЬ на підставі
факсових документів ПРОДАВЦЯ
передає на митну посаду ЯГОДИН
Попереднє Повідомлення і повідомляє
по факсу чи електронній пошті
ПРОДАВЦЮ.

**6. TERMS OF FORMAL ACCEP-
TANCE OF FLEXOMACHINE**

6.1. The SELLER hands over to the
BUYER the following documentation
on the FLEXOMACHINE:

6.1.1. Operations and Maintenance
Instructions.

6.1.2. Electrical schematic diagrams with
specifications on all electrical compo-
nents, which are used in the FLEXO-
MACHINE.

6.1.3. Detailed drawings of «Short life
items» tear (for e.g. pinions, doctor
roller, anilox roller, plate cylinders, etc.)

6.2. The SELLER transmits copies over
the fax or E-mail to the BUYER and
submits with commodity Originals of the
following documents:

6.2.1. Invoice in which is stated:

– Contract № 60 dd. 13.12.2001

– BUYER/Consignee: SPF «ABC» Ltd.,

– Total Value of the Contract

– Denomination of FLEXOMACHINE

– Weight: NETTO/BRUTTO

– Customs Tariff Code: **8443 30 00**

– Terms of Delivery: **CPT KIEV**

6.2.2. CMR

6.2.3. Certificate of Origin

6.2.4. Specification-Packing list showing
number of places, description of the
components of the Flexomachine, each
place should have serial number.

6.2.5. The BUYER using the fax infor-
mation from the SELLER transmits to
customs point YAGODIN Preliminary
Notification after that informed the
SELLER via the fax or E-mail.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

6.2.6. ПОКУПЕЦЬ робить митне оформлення ФЛЕКСОМАШИНИ, забезпечує розвантаження в присутності ПРОДАВЦЯ, або з його дозволу, без присутності ПРОДАВЦЯ і доставку усіх вузлів у зону монтажу. Разом з ПОКУПЦЕМ робить огляд усіх вузлів ФЛЕКСОМАШИНИ: у випадку виявлення дефектних вузлів ПОКУПЦЕМ і ПРОДАВЦЕМ (чи без ПРОДАВЦЯ) складається двосторонній (однобічний) Акт, у якому вказується необхідність заміни, або ремонту на Україні або в Данії, вартість терміни, відповідальні.

6.2.7. ПОКУПЕЦЬ під керівництвом ПРОДАВЦЯ робить монтаж вузлів, приєднання енергоносіїв, ПРОДАВЕЦЬ робить пусконаладжувальні роботи, проводить навчання робочого персоналу ПОКУПЦЯ.

6.2.8. ПОКУПЕЦЬ підготовляє свої форми, фарби, плівку і друкарів. ПРОДАВЕЦЬ підготовляє свої форми і фарби, робить печатку малюнка в 4 фарби на формах і фарбах своїх і ПОКУПЦЯ, навчає друкарів ПОКУПЦЯ. Процес печатки без відмовлень ФЛЕКСОМАШИНИ повинний протривати 2 дні. Після одержання позитивних результатів складається двосторонній Акт про здачу ФЛЕКСОМАШИНИ в експлуатацію ПОКУПЦЮ.

6.2.6. The BUYER receives certificate of clearance on the Flexomachine and provides unloading of cargo in the presence of the SELLER or without the presence of the SELLER, the BUYER provides delivery of all parts of commodity to the place of installation. The SELLER and the BUYER make inspection of delivered commodity; in case of discovering defective sets, parts or components, the both Parties (or without SELLER) draw up bilateral (or on-sided) Act of Claims, in which should be pointed out necessity to exchange or repair components in Ukraine or in Denmark, value of defective goods, terms exchange or repair, and the person responsible to execute procedure.

6.2.7. The BUYER under the supervision of the SELLER provides installation of the components and hooks up unit to the power supplying sources; the SELLER makes startup and adjustment operations and carries out on-site training for the BUYER's stuff.

6.2.8. The BUYER his prepares plates, inks films. The SELLER his prepares his plates, inks, films and makes print of picture in 4 colors using his and BUYER'S plates, inks, films. The SELLER arranges training for the BUYER'S printers. The process of printing should run 2 days faultlessly. On receiving positive results the both Parties draw up and sign bilateral Acceptance Certificate on putting the Flexomachine into operation.

7. УПАКУВАННЯ І МАРКІРУВАННЯ 7. PACKING AND MARKING

7.1. ПРОДАВЕЦЬ повинний відвантажити товар в експортному упакуванні, що забезпечувала б схоронність вантажу від усякого роду ушкоджень при транспортуванні, навантаженні, перевантаженні, розвантаженні і збереженні в закритому складському приміщенні.

7.2. Всі обертові і що переміщуються, елементи, (вали, шестірні, стійки з друкованими апаратами, центральним циліндром повинні бути зафіксовані від обертання, переміщення під час навантаження, транспортування, розвантаження).

7.3. На усіх вузлах повинна бути бирка з порядковим номером зі специфікації — пакувального аркуша і найменування вузла.

7.4. Дукторні, растрові, формні вали повинні бути покладені в дерев'яну малогабаритну тару, предохраняющую від переміщень і ушкоджень при транспортуванні.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за невиконання зобов'язань за контрактом, якщо воно з'явилося наслідком обставин нездоланної сили, а саме: стихійних лих, воєнних дій будь-якого характеру, блокади, заборони експорту або імпорту. У цих випадках термін виконання зобов'язань за контрактом відсувається відповідно до часу дії цих обставин.

7.1. The SELLER has to ship the goods in export packing which is to provide the full preservation of the goods from any damage and corrosion during its transportation as well as loading transshipment and storage at stocks.

7.2. All rotating, mobile and traveling part (rollers, rolls, pinions, wheels, posts with printers, central cylinder etc) should be firmly fixed during cargo handling and transportation.

7.3. Each place should have label with serial number in accordance with specification, packing list and description.

7.4. Ductor rollers, anilox roll and (rubber) ductors rollers should be placed in wooden small size containers which protect from travel and damage during transportation.

8. FORCE-MAJEURE

8.1. neither Party shall bear responsibility for the complete or partial non-performance of any of her obligations under the contract, if non-performance results from such circumstances as flood, fire, earthquake and other acts of God as well as war and military operations, blockade, prohibition of the exports or the imports. In this event the delivery time under the contract is extended for the period equal to that during which circumstances will remain in force.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

8.2. Наявність форс-мажорних обставин повинно бути підтверджено посвідченням відповідно торгової плати країни Продавця або Покупця. Якщо зазначені обставини будуть діяти більш 4-х місяців, то кожна зі сторін вправі відмовитися від контракту й у цьому випадку жодна зі сторін не має право жадати від іншої сторони відшкодування збитків.

8.2. The Party for which the performance of obligations became impossible is to notify the other Party in written of the beginning of the above circumstances, immediately, however within the period of the obligations. Certificates issued by the respective Chambers of Commerce of Sellers' or the Buyers' country will be sufficient proof of such circumstances and their duration.

9. САНКЦІЇ І РЕКЛАМАЦІЯ

9. SANCTIONS AND RECLAMATIONS

9.1. ПРОДАВЕЦЬ несе відповідальність за несвоєчасну доставку в Київ ФЛЕКСОМАШИНИ і виплачує пеню в розмірі 0,3% від суми передоплати 15.000 EUR + 21.500 EUR за кожний прострочений день.

9.1. The SELLER bears responsibility for non-fulfillment delivery of the Flexomachine to Kiev and pays penalty in amount of 0.3% from sum of advanced payment 15.000 EUR + 21.500 EUR for every day of delay.

9.2. ПОКУПЕЦЬ несе відповідальність за несвоєчасний переказ першої і другої передоплати (15.000 EUR і 21.500 EUR) і виплачує пеню в розмірі 0,3% від суми Invoice за кожний прострочений день.

9.2. The BUYER bears responsibility for non-fulfillment money transfer of the first and the second advanced payment (15.000 EUR) and pays penalty in amount of 0,3% from Invoice for every day of delay.

9.3. ПРОДАВЕЦЬ несе відповідальність за несвоєчасну здачу ФЛЕКСОМАШИНИ в експлуатацію і виплачує пеню в розмірі 0,1% від вартості (4.000 EUR) за кожний прострочений день.

9.3. The SELLER bears responsibility for non-fulfillment handing over the Flexomachine into operation and pays penalty in amount of 0,1% from the value (4.000 EUR) for every day of delay.

9.4. ПОКУПЕЦЬ несе відповідальність за несвоєчасну підготовку для одержання розвантаження, монтажу, пуско-налагодочних робіт і виплачує пеню в розмірі 0,1% від вартості (4.000 EUR) за кожний прострочений день.

9.4. The BUYER bears responsibility for non-fulfillment preparation for accepting and unloading commodity, installation and start-up and adjustment operations the BUYER pays penalty in amount of 0,1% from the value (4.000 EUR) for every day of delay.

10. АРБІТРАЖ

10.1. Усі суперечки і розбіжності, що можуть виникнути з дійсного Контракту або в зв'язку з ним, будуть дозволятися дружим шляхом. У випадку, якщо це неможливо, дані суперечки і розбіжності будуть дозволятися в Арбітражному Суді позивача. Рішення Суду є остаточним і обов'язковим для обох сторін.

11. ІНШІ УМОВИ

11.1. Контракт складений на англійській і українській мовах у 2 екземплярах (1 екз. для ПРОДАВЦЯ, 1 екз. для ПОКУПЦЯ). Всі екземпляри автентичні і мають однакову юридичну чинність.

11.2. Переписування за дійсним Контрактом ведуться англійською мовою.

11.3. При тлумаченні термінів дійсного Контракту має силу документ INCOTERMS-90.

11.4. Зміни, виправлення і доповнення дійсного Контракту дійсні лише в тому випадку, якщо вони зроблені в писемній формі і підписані договірними сторонами. Документи, підписані і передані по факсу (EDI-procedure) сторонами, мають однакову юридичну чинність і є обов'язковим додатком до дійсного контракту.

11.5. Дійсний Контракт набирає сили з дати його підписання сторонами.

11.6. Термін дії дійсного Контракту з дати його підписання по 30.06.2003 р. Дійсний контракт може побут пролонгований за згодою сторін до повного виконання зобов'язань купівлі-продажу.

10. ARBITRATION

10.1. All disputes and differences which may arise out of/or in connection with the Contract will be settled on «an amicable basis» If it is impossible these disputes will be brought forward to the Arbitration Court of claimant. The decisions of the latter are compulsory for both Parties.

11. OTHER CONDITIONS

11.1. Contract is compiled in duplicate English and Russian languages (1 copy for the SELLER and 1 for the BUYER) All copies are authentic and have equal juridical validity.

11.2. Language for correspondence is English.

11.3. Terminology of INCOTERMS-90 is valid for the present Contract and is used for interpretation for the both Parties.

11.4. All alterations, amendments and addenda to the Contract are valid only when being made in writing and signed by the Contracting Parties. Documents signed and send via fax (EDI-procedure) by the Parties have equal juridical validity and addendum is obligatory to this valid Contract.

11.5. The Contract becomes valid after signing it by both of the Parties.

11.6. Term of validity of the Contract is 30.06.2003 from the moment of signing; the Contract can be prolonged on the mutual agreement of the Parties till all the obligation on the Contract are executed.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

11.7. ПРОДАВЕЦЬ висилає
ПОКУПЦІЮ по його запиті, по факсу
чи E-mail усі необхідні документи
(технічні умови, стандарти,
сертифікати і т.д.) до 30.06.2003 р.

11.7. On the BUYER's request the
SELLER sends all necessary documents
(performance specifications, standards,
certificates etc) via E-mail or fax in the
period of the Contract validity
(30.06.2002)

12. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТРІН

12. LEGAL ADDRESSES OF THE PARTIES

Продавець:

Seller:

Покупець:

Buyer:

ПІДПИСИ СТОРІН:

SIGNATURES:

Продавець:

Seller:

Директор по продажах і
маркетингу

**DIRECTOR FOR SALE AND MAR-
KETING**

Покупець:

Buyer:

Генеральний Директор

General Director

КОНТРАКТ №10

15.09.200__

м.

м. Полтава

VERTRAG №10

Poltava 15.09.200__

ЗАТ Полтавська фірма «Ворскла»-Україна, іменована надалі «Виготовлювач», що діє на підставі Статуту в особі голови правління _____ на підставі доручення від _____ р. і фірма «Монтана Кляйдер-фабрик ГмБХ СО. КГ». Німеччина. Іменована надалі «Замовник», в особі п-на _____ з іншого боку, уклали контракт про нижченаведене:

GAG Poltawaer Firma «Worskla», Ukraine, im folgenden «Auftragnehmer» genannt wirkende auf Grunde der Satzung im Namen des Verwaltungsvorsitzenden _____ auf Grunde der Bevollmaechtigung vom _____ und Firma «Montana Kleiderfabrik GmbH & CO KG», Deutschland, im folgenden «Auftraggeber» genannt, im Namen Herm Hans-Jurgen Petri, andererseits, haben den Vertrag wie folgt abgeschlossen:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

1.1. «Замовник» замовляє, а «Виготовлювач» виготовляє швейні вироби з давальницької сировини на загальну суму послуг 950 тис. євро. Загальна сума контракту складає 10 000 тис. євро.

1.2. «Замовник» зобов'язується поставити всі комплектуючі, необхідні для виготовлення швейних виробів, у т.ч.: тканини, флізелін, нитки, гудзики, ярлики, етикетки, пакети, підплечики, тесьму, приналежності одягу й інші прикладні матеріали згідно Додатків на кожну партію давальницької сировини, що поставляється. З давальницької сировини, що поставляється, «Виготовлювач» зобов'язується виготовити швейні вироби в кількості згідно Додатків даного контракту.

1.3. У процесі переробки всі поширювані моделі повинні пройти наступну технологічну схему обробки:

1. GEGENSTAND DES VERTRAGES

1.1. Der Auftraggeber bearaeragt und der Auftragnehmer uebernimmt die Fertigung der Teile aus den vom Auftraggeber an den Auftragnehmer zur Verfuegung gestellten Materialien auf die Gesamtsumme von 950 Tausend EURO. Die Gesamtsumme des Vertrages macht 10000 Tausend EURO aus.

1.2. Der Auftraggeber verpflichtet sich alle fuer die Fertigung der Teile noetigen Materialien, darunter auch: Stoffe, Klebstoffe, Garn, Knoepfe, Anhaenger, Einnaeher, Tueten, Schulterpolster, Band, Zutaten fuer die Bekleidung und andere noetige Materialien entsprechend der Anlage fuer jede gelieferte Menge der zur Verfuegung gestellten Materialien. Der Auftragnehmer verpflichtet sich aus den zur Verfuegung gestellten Materialien die Teile entsprechen der in der Anlage des Vertrages angefuehrten Menge zu fertigen.

1.3. Im Laufe der Fertigung soil fuer alle gefertigten Modelle folgendes technologische Verarbeitungsschema eingehalten werden:

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

1. Перевірка конструкції і виготовлення зразка моделі.
2. Промір і розбраковування тканини.
3. Нормування тканин верха і прикладних матеріалів.
4. Настилення і розкрій тканини.
5. Підготовка крою.
6. Пошиття виробів у швейному цеху.
7. Остаточна волого-теплова обробка.
8. Маркірування, комплектовка й упакування швейних виробів.

1.4. При одержанні фурнітури повинна вироблятися перевірка за кількістю і якістю. У результаті перевірки можливі втрати через нестачі і дефекти.

Відсоток утрат устанавлюється при фактичній перевірці поставлених «Замовником» комплектуючих. Також у технологічному процесі можливе псування фурнітури через розбиття, поломки в момент чи установки навішення в розмірі до 30%.

У розкрийному цеху при розкрої утворюються технологічно неминучі відходи, у структурі яких міжлекальні відходи складають 10–25%, відходи по довжині настилів — 0,4–2,0%, кінцеві залишки — 0,2–2,0% від всього об'єкту матеріалів, що розкроюються, у залежності від їхнього виду, структури, складу й асортименту виробів. Також на етапі розкрою матеріалів можливі технологічні втрати через брак тканини, фабричних перерізів у рулонах тканин.

1. Ueberpruefung der Konstruktion und Fertigung ernes Modellmusters;
2. Ueberpruefung der Menge und der Qualitaet des Stoffes;
3. Normierung des Oberstoffes und der Zutaten;
4. Auslegen und Zuschneiden von Stoffen;
5. Vorbereitung des Zuschittes;
6. Fertigung der Teile in der Nashhalle;
7. Endbueegelei;
8. Markierung, Komplettierung und Verpackung von den Bekleidungsstuecken.

1.4. Beim Erhalten sollen die Zutaten nach der Menge und Qualitaet geprueft werden. Im Laufe der Ueberpruefung koennen die Verluste als Folge der Mengelhaftlieferungen und Fehler sein. Die prozentuelle Verlusthoehe wird waehrend der faktischen Ueberpruefung der vom Auftraggeber gefernte n Materialen festgestellt. Im Laufe des technologischen Prozesses kann auch Beschaedigung von Zutaten wegen des Zerbrechens, des Bruches bei der Installation oder beim Aufhaengen im Umfang von 3% vorkommen. Beim Zuschneiden in der Zuschneidehalle entstehen technologisch unvermeidliche Rests, in deren Struktur die Zwischenschablonsreste 10–25%, di Lagenlaengereste 0,4–2%, Endresten 0,2–4% vom gesamten Volumen der zugeschnittenen Stoffen ausgehend von der Art, der Struktur, der Zusammensetzung dieser Stoffe und der Sortiment der Fertigteile ausmachen. Es koennen auch technologisch bedingte Verluste beim Zuschneiden wegen Stoffausschuesse, Webfehler in den Stoffballen vorkommen.

2. ЯКІСТЬ ТОВАРУ

2.1. Якість швейних виробів, що випускаються «Виготовлювачем» відповідно до даного контракту, повинна відповідати якості наданих «Замовником» зразків, їхньої конструкції, зовнішньому вигляду й ін. технічним характеристикам. Зразки, надані «Замовником» «Виготовлювачу» для виготовлення швейних виробів, є майном «Замовника» і підлягають поверненню.

3. УМОВИ ПОСТАЧАННЯ

3.1. Умови постачання сировини і всіх комплектуючих матеріалів «Замовником» приймається СІР Полтава, відповідно до умов ІНКОТЕРМС 1990.

3.2. Умови постачання швейних виробів від «Виготовлювача» приймаються FCA-Полтава відповідно до умов ІНКОТЕРМС 1990.

3.3. Виготовлені «Виготовлювачем» швейні вироби повинні бути поставлені в терміни, погоджені з «Замовником», але не більш ніж 60 днів із дня одержання кожної партії давальницької сировини.

4. ЦІНИ І ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ КОНТРАКТУ

4.1. Ціни на швейні вироби встановлюються в євро й узгоджуються з «Замовником» на кожен пошиваєму модель. Заставна вартість давальницької сировини визначається рахунком-фактурою «Замовника» на кожен партію сировини, що поставляється.

2. QUALITAET DER FERTIGTEILE

2.1. Die Quahtaet der Fertigteile, di vom Auftragnehmer entsprechend diesem Vertrag produziert werden, soll der Qualitaet der vom Auftraggeber gelieferten Muster, derer Konstruktion, dem Asehen und anderentechnologischen Charakteristika entsprechen. Die vom Auftraggeber an den Auftragnehmer gelieferten Muster sind Eigentum des Auftraggebers und sollen zurueckgeliefert werden

3. LEFERBEDINGITNGEM

3.1. Die Lieferbedingungen der Rohwaren und aller Zutaten durch den Auftraggeber sind CIP Poltawa (INCOTERMS 1990).

3.2. Die Lieferbedingungen der Fertigteile ab Auftragnehmer sind FCA Poltawa (INCOTERMS 1990)

3.3. Die Lieferung der vom Auftragnehmer produzierten Fertigteile soll genau nach Angaben des Auftraggebers aber nicht spaeter als 60 Tage seit dem Tage des Ankommens jeder Lieferung von Rohwaren stattfinden.

4. PREISE UND GESAMTMENGE DES VERTRAGES

4.1. Die Preise fuer die Fertigteile werden in EURO festgelegt und werden mit dem Auftraggeber fuer jeder gefertigte Modell vereinbart Kautionswert der Rohwaren wird aufgrund der Proforma_rechnung des Auftraggebers fuer jrder gelieferte Menge der Rohwaren bestimmt.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

4.2. Кількість і ціни швейних виробів, що виготовляються, визначаються Додатками, що є невід'ємною частиною даного контракту.

5. УМОВИ ПЛАТЕЖУ

5.1. Розрахунки за виконані послуги «Замовник» робить шляхом перерахування засобів у євро на рахунок «Виготовловача» 26000170867015 у Полтавському регіональному керуванні комерційного банку «Приватбанк», код банку 21050723 протягом 20 днів після відвантаження виробів «Виготовловачем». У випадку, якщо «Замовник» не оплатив постачання товару протягом 20 днів. Установлюються штрафні санкції 0,01% за кожний день прострочення в євро.

6. ЗДАЧА І ПРИЙМАННЯ ВИГОТОВЛЕНИХ ТОВАРІВ

6.1. Товар вважається зданим «Виготовловачем» і прийнятим «Замовником» по кількості: згідно кількості місць і ваги, зазначеними по специфікації. Датою постачання вважається дата автонакладної. «Виготовловач» має право дострокового постачання.

6.2. Транспортування вантажу організовується, оплачується і координується «Замовником». Інструкції з особливостей завантаження готових виробів готуються «Замовником» і вчасно повідомляться «Виготовловачу».

4.2. Die Umfaenge und die Preise der zu produzierenden Fertigteile werden in den Anhaengen, die untrennbares Teil dieses Vertrages sind, festgelegt.

5. ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

5.1. Die geleistete Arbeit bezahlt der Auftraggeber mit der Ueberweisung der Geldmittel in EURO auf Konto des Auftragnehmers Nr. 26000170867015 in der Poltawaer regionalen Vertretung der Comerzbank «Privatbank», Bank-Code 21050723 im Laufe von 20 Tagen nach der Ablieferung der Fertigteile durch den Auftragnehmer. Falls der Auftraggeber die Warenlieferung im Laufe von 20 Tagen nicht bezahlt hat, werden die Strafe-Sanktionen in Hoche von 0,01% fuer jeder Tag der Verzoegerung in EURO eingesetzt.

6. UEBERGABE UND ABNAHME DER FERTIGTEILE

6.1. Die Ware gilt als durch den Auftragnehmer uebergeben und durch den Auftraggeber abgenommen der Menge nach entsprechend der Stueckzahl von Collis und dem Gewicht, die in der Spezifikation angegeben sind. Als Ablieferungsdatum gilt das Datum des Frachtbriefes. Der Auftragnehmer verfliegt ueber das Recht der vortristigen Ablieferung.

6.2. Die Fracht der Waren wird durch den Auftraggeber organiesiert, bezahlt und koordiniert. Die Beladungsvorschriften der Fertigteile werden durch den Auftraggeber ausgearbeitet und an den Auftragnehmer rechtzeitig uebergeben.

6.3. Приймання тканин і комплектуючих по кількості виробляється «Виготовлювачем». При виявленні невідповідності по кількості і якості складається акт, що містить необхідні дані, що доводять неналежну якість або невідповідність у кількості. По необхідності «Виготовлювач» повертає «Замовнику» неякісні комплектуючі.

6.4. Приймання готових виробів виробляється «Замовником». Претензії по кількості і якості готових виробів пред'являються «Замовником» у письмій формі з вказівкою основ для претензії після прибуття виробів на склад «Замовника» протягом 15 днів.

7. УПАКУВАННЯ І МАРКІРУВАННЯ

7.1. Товар упаковується, маркірується і відвантажується відповідно до інструкції «Замовника», переданим задалегідь. «Замовник» забезпечує «Виготовлювача» пакувальними матеріалами, що поставляються одночасно з комплектуючими матеріалами. «Виготовлювач» несе відповідальність за маркування, упаковання і навантаження виробів.

6.3. Die Abnahme der Stoffe und der Zutaten der Menge nach wird durch den Auftragnehmer durch gefuehrt ueber die festgestellten Nichtuebereinstimmungen in der Qualitaet in der Qualitaet und Qualitaet wird die Akts gemacht, wo die noetigen Angaben angefuehrt werden, die ungenuegende Qualitaet und Nichtuebereinstimmung in der Menge bestaetigen. In noetigen Faellen liefert der Auftragnehmer dem Auftraggeber die minderwertigen Zutaten zurueck.

6.4. Die Abnahme der Fertigteile wird durch den Auftraggeber durchgefuehrt. Die An-sprueche zur Qualitaet und Quantitaet der Fertigteile werden durch den Auftraggeber in schriftlicher Form mit der Begrueendung der Ansprueche im Laufe von 15 Tagen nach der Zulieferung der Waren ins Lager des Auftraggebers geaussert.

7. VERPACKUNG UND MARKIERUNG

7.1. Die Fertigteile werden in Uebereinstimmung mit den vom Auftraggeber vor-laeufig geschickten Vorschriften verpackt, markiert und zurueckgeliefert. Der Auftraggeber versorgt den Auftragnehmer mit den Verpackungsmateriallien, die zusammen mit den Zutaten mitgeliefert werden-Der Auftragnehmer haftet fuer Markierung, Verpackung und Zuruecklieferung der Fertigteile

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. Жодна зі сторін не буде нести відповідальність за повне чи часткове невиконання кожної зі своїх обов'язків. Якщо невиконання буде наслідком таких обставин, як повінь, пожежа, землетрус і інші явища природи, а також війна, воєнні дії, блокада, чи акти дії державних органів або інших обставин, що знаходяться поза контролем сторін, що виникли після висновку контракту (за винятком прострочення в платежі сум, термін оплати яких наступив відповідно до умов контракту). При цьому термін виконання зобов'язань за дійсним контрактом відсувається відповідно до часу дії таких обставин і їхніх наслідків. Сторона, для якої створилася неможливість виконання зобов'язань, повинна про настання, передбачуваного терміну дії і припиненні вище зазначених обставин негайно в писемній формі сповістити іншу сторону. Свідчення Торгово-промислової палати чи іншого компетентного органа або організації відповідної країни буде достатнім доказом виникнення і припинення зазначених вище обставин.

8. HOEHERE GEWALT

8.1. Kleine der Seiten haftet fuer die volle oder teilhafte Nieherfuellung ihrer Verpflichtungen falls diese Niehterfuellung die Folge sol-cher Umstaende wie Ueberschwemmung, Feuer, Erdbeben und andere Naturerscheinungen wie auch der Krieg, Kriegsoperationen, Blockade, Handlungen der Behoerden oder andere Umstaende ist, die ausserhalb der Kontrolle von Seiten sind, und die nach der Unterzeichnung des Vertrages (ausgeschlossen von Bezahl ungsverzoeigerung deren) Termin entsprechend den Vertragsbedingungen eingetreten ist entstanden. Dabei wird Fristgemaesse Erfuellung der Verpflichtungen gemaess diesem Vertrag auf Dauer dieser Ereignisse und ihrer Folgen verschoben. Die Seite, fuer die die Unmoeglichkeit der Erfuellung von Verpflichtungen eingetreten ist, soll die andereSeite ueber das Eintreten, den vermutlichen Dauer und den Wegfall der o.g. Ereignisse unverzueglich schriftlich informieren. Die Anzeige der Industrie-und Handelskammer, anderer Behoerde oder Organisation des entsprechenden Landes wird als ausreichender Beweis des Eintretens und des Wegfalls der o.g. Ereignisse gelten.

9. АРБАТРАЖ

9.1. Любий спір, що виникає за дійсним контрактом чи в зв'язку з ним, підлягає передачі на розгляд і остаточний дозвіл у Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України. Сторони згодні з тим, що в процесі розгляду і дозволу суперечки буде застосовуватися Регламент міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України. Правом, що регулює даній договір, є матеріальне право України. Арбітражний суд складається з одного арбітра. Місце проведення арбітражного суду м. Київ. Мова арбітражного розгляду — українська або німецький за домовленістю сторін.

10. ІНШІ УМОВИ

10.1. Ні одна зі сторін не має права передавати свої права й обов'язки, за дійсним контрактом третім особам без письмової згоди на те іншої сторони.

10.2. Усі зміни і доповнення до дійсного контракту дійсні, якщо вони здійснені в письмій формі і підписані обома сторонами.

10.3. Усі витрати й оформлення, зв'язані з оплатою митних і державних пошлін, податків, банківських операцій і т.п., визнаються за дійсним контрактом, сторони несуть кожна у своїй країні.

9. SCHIEDSGERICHT

9.1. Alle mit diesem Vertrag oder im Zusammenhang damit verbundenen Rechtsstreitigkeiten unterliegen der Uebergabe fuer Untersuchung und endgueltige Entscheidung dem Internationalen Geschaeftsschieds-gericht bei der Industrie-und Handelskammer der Ukraine.

Die beiden Parteien sind einstimmig, dass im Laufe der Verhandlung und der Erledigung der Streitigkeit die Geschaefts-schiedsgerichts bei der Industrie-und Handelskammer der Ukraine angewandt wird. Das diesen Vertrag regelnde Recht ist materielles Recht der Ukraine. Das Schiedsgericht besteht aus einem Schiedsrichter. Erfuehlungsort ist Kiew. Die Sprache der Gerichtsverhandlungen ist Russisch oder Deutsch nach der Vereinbarung der Parteien.

10. SONSTIGE BEDINGUNGEN

10.1. Keine der Parteien ist berechtigt ohne schriftliches Einverstaendnis anderer Seite ihre Rechte und Verpflichtungen nach diesem Vertrag an die dritte Seite zu uebergeben.

10.2. Saemtliche Aenderungen und Ergaenzungen zu diesem Vertrag sind nur dann gueltig, wenn sie in schriftlicher Form abgefasst und von beiden Parteien unterzeichnet sind.

10.3. Alle Ausgaben und Ausfertigung, die mit der Bezahlung von Zoll-und staatlichen Gebuehren, Steuern, Bankoperationen usw anhand dieses Vertrages entzogen werden, uebernimmt jede Partei in ihrem Lande.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

- | | |
|--|---|
| 10.4. «Замовник» зобов'язаний надати «Виконавцю» рахунок-фактуру на кожне замовлення. У випадку відсутності сертифікатів походження товару, оцінки екологічної служби на границі «Замовник» зобов'язується відшкодувати «Виконавцю» нанесені матеріальні витрати. | 10.4. Der Auftraggeber ist verpflichtet fuer jeden Fertigungsauftrag die Proforma-Rechnung zu gewaehrer. Im Falle des Fehlens vom Warenursprungszertifikat, Stempels des Umweltschutzdienstes von der Grenze ist der Auftraggeber verpflichtet die Kosten dem Auftragnehmer zu erstatten. |
| 10.5. «Замовник» зобов'язаний одержати ліцензію, якщо така необхідна, і надати «Виготовлювачу» копію ліцензії до початку постачання сировини. | 10.5. Der Auftraggeber ist verpflichtet die Lizenz bekommen, falls solche noetig ist, und die Kopie dem Auftragnehmer vor Beginn der Lieferung von Rohwaren vorlegen. |
| 10.6. Контракт складений на українській і німецькій мовах. | 10.6. Der Vertrag ist in russischer und deutscher Sprachen abgefasst. |
| 10.7. Термін дії контракту: до 31.12.200__. | 10.7. Der Vertrag ist bis zum 31.12.2000 gueltig. |

11. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ І БАНКОВСЬКІ РЕКВІЗИТИ:

11. JURISTISCHE ANSCHRIFTEN UND BANKANGABEN DER PARTEIEN

- | | |
|--|--|
| 11.1. Виготовлювач: Акціонерне товариство Полтавська фірма «Ворскла» Адреса: Факс: Телекс: Телефон: Рахунок № _____ у ПРУ КБ «Приватбанк» для євро МФО р/рахунок № | 11.1. Der Auftragnehmer Aktiengesellschaft Poltawaer Firma «Worskla» Adresse: Fax: Telex: Tel.: Konto Nr. MFO |
| 11.2. Замовник: Фірма «Монтана», Німеччина | 11.2. Auftraggeber: Firma «Montana». Deutschland |

ГАРАНТІЯ

ВАН «_____» _____ 1999 р.
 «_____», надалі Гарант

(юридична адреса і реквізити)

Відповідно до умов договору № _____ від «_____» _____ 1999 р.
 між _____ Лізингоодержувачем

(назва)

Лізингодавцем _____

(назва)

на лізинг такого майна _____

на загальну суму _____ грн. в період з «_____» _____
 1999 р. до «_____» _____ 2002 р. Лізингоодержувач зобов'язується
 сплачувати _____ платежами, рівними частинами

(кількість платежів)

_____ відсотків від
 вартості майна відповідно до п. _____ вищевказаного договору.

Гарант, ВАН «_____» _____

(назва)

за дорученням Лізингоодержувача зобов'язується провести, на вимогу
 Лізингодавця, вищевказані платежі, при умові, що вони не будуть про-
 ведені Лізингоодержувачем в термін, встановлений в договорі,
 без будь-яких заперечень.

Межа відповідальності за даною гарантією складає _____
 грн. і зменшується згідно з здійсненням Лізингоодержувачем і (чи) Га-
 рантом вищевказаних платежів.

Дана гарантія не може бути відкликана.

Вимоги за даною гарантією можуть бути пред'явлені Гаранту до
 «_____» _____ р.

Після закінчення цього терміну гарантія втрачає силу.

Керівник _____ Підпис _____

Головний бухгалтер _____ Підпис _____

М.П.

**ДОГОВІР
про надання гарантії**

М. _____ « ____ » _____ 199__ р.

ПОРУЧНИК: _____
в особі _____,
що діє на підставі _____,
з однієї сторони, і **ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ:** _____
в особі _____,
що діє на підставі _____,
з іншої сторони, уклали даний Договір про таке:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

Відповідно до даного Договору, **ПОРУЧНИК** надає **ОДЕРЖУВАЧУ ГАРАНТІЇ** субсидіарну гарантію виконання **ОДЕРЖУВАЧЕМ І ГАРАНТІЇ** такого зобов'язання:

1.1. Зобов'язання випливає з договору, який укладено між **ОДЕРЖУВАЧЕМ ГАРАНТІЇ** та _____

(назва підприємства-КРЕДИТОРА)

1.2. Адреса та банківські реквізити підприємства-КРЕДИТОРА: _____

1.3. Сутність зобов'язання: _____

1.4. Термін виконання зобов'язання: _____

1.5. Відповідальність **ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ** за неналежне виконання зобов'язання: _____

1.6. Місце виконання: _____

1.7. Припинення зобов'язання: _____

1.8. Інші суттєві умови Договору: _____

2. РОЗІР ГАРАНТІЇ

2.1. розмір гарантії, що надається **ОДЕРЖУВАЧУ ГАРАНТІЇ**, складає (_____) грн.

3. ЦІНА ДОГОВОРУ

3.1. Як винагороду за надання гарантії ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ сплачує ПОРУЧНИКУ _____ грн.

4. ПОРЯДОК СПЛАТИ ВИНАГОРОДИ

4.1. Термін сплати винагороди складає _____ з моменту _____.

4.2. Порядок сплати: _____
(поштовий, телеграфний)

4.3. Вид розрахунків: _____
(готівковий, безготівковий)

4.4. Форма розрахунків: _____
(платіжне доручення, чек, вимога-доручення, акредитив)

5. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ ПОРУЧНИКА

5.1. ПОРУЧНИК має право вимагати під ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ інформацію та документи щодо виконання договору, за яким видається дана гарантія.

5.2. ПОРУЧНИК зобов'язаний у строк _____ днів з моменту укладення даного Договору видати ОДЕРЖУВАЧУ ГАРАНТІЇ гарантійного листа із зазначенням розміру та умов гарантії.

5.3. ПОРУЧНИК зобов'язується відшкодувати КРЕДИТОРУ відповідно до даного Договору його збитки при невиконанні ОДЕРЖУВАЧЕМ ГАРАНТІЇ зобов'язання з причини браку в останнього власних коштів.

6. ОБОВ'ЯЗКИ ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ

6.1. ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ зобов'язаний своєчасно сплатити ПОРУЧНИКУ винагороду в порядку, передбаченому чинним законодавством.

6.2. Після виконання зобов'язання, що забезпечується згідно зданим договором, ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ протягом семи днів письмово повідомляє про це ПОРУЧНИКА.

6.3. У разі неможливості виконати зобов'язання з причини браку власних коштів ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ протягом семи днів повідомляє про це ПОРУЧНИКА та передає останньому всі документи, що стосуються виконання зобов'язання за даним Договором.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

6.4. ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ зобов'язаний на вимогу ПОРУЧНИКА надавати останньому всю необхідну інформацію та документи щодо виконання договору, за яким видається дана гарантія.

6.5. ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ не має права змінювати умови договору, передбачені у п. 1 даного Договору, без згоди на те ПОРУЧНИКА. У протилежному випадку ПОРУЧНИК не відповідає перед КРЕДИТОРОМ за виконання ОДЕРЖУВАЧЕМ ГАРАНТІЇ своїх зобов'язань у частині та з моменту внесення змін.

6.6. У випадку виконання ПОРУЧНИКОМ за ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ зобов'язань перед КРЕДИТОРОМ сума, сплачена ПОРУЧНИКОМ, підлягає сплаті з боку ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ з урахуванням сплати збитків, що їх зазнав при цьому ПОРУЧНИК.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ

7.1. При невиконанні зобов'язання, передбаченого п.6.1 даного договору, ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ сплачує ПОРУЧНИКУ штраф у розмірі _____, що не звільняє його від виконання зобов'язання.

7.2. При невиконанні зобов'язань, передбачених п.п. 6.3 та 6.4 даного Договору, ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ сплачує ПОРУЧНИКУ штраф у розмірі _____, що не звільняє його від виконання зобов'язання.

8. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ

8.1. Даний Договір набирає чинності з _____ та припиняє дію _____

9. ІНШІ УМОВИ

9.1. У випадках, не передбачених даним Договором, Сторони керуються чинним цивільним законодавством.

9.2. Даний Договір укладено у двох оригінальних примірниках, по одному для кожної із Сторін.

Юридичні адреси, банківські реквізити і підписи Сторін.

**ДОГОВІР
поручництва**

м. _____ «___» _____ 19__ р.

ПОРУЧНИК: _____
в особі _____,
що діє на підставі _____,
з однієї сторони, і КРЕДИТОР _____,
в особі _____,
що діє на підставі _____,
з іншої сторони, уклали даній Договір про таке:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Відповідно до даного Договору ПОРУЧНИК зобов'язується солідарно відповідати перед кредитором за виконанням зобов'язань за договором, що був укладений між КРЕДИТОРОМ та БОРЖНИКОМ _____ (надалі — «БОРЖНИК»), повністю.

2. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЗАБЕЗПЕЧЕНЕ ГАРАНТІЄЮ

2.1. Підстава зобов'язання, забезпеченого гарантією, за даним Договором: договір № _____ від «___» _____ 19__ р.

2.2. Предметом договору є _____.

2.3. Термі виконання зобов'язання, забезпеченого даним Договором: _____.

3. РОЗМІР ГАРАНТІЇ

3.1. ПОРУЧНИК відповідає перед КРЕДИТОРОМ за виконання БОРЖНИКОМ усіх зобов'язань за договором, вказаним у п. 1 даного Договору, у сумі, що дорівнює _____ (_____), а також за відшкодування КРЕДИТОРУ збитків та сплату неустойки.

4. ПРАВА ТА ОBOB'ЯЗКИ ПОРУЧНИКА

4.1. ПОРУЧНИК зобов'язується виконати за БОРЖНИКА зобов'язання останнього перед КРЕДИТОРОМ на умовах, у порядку та в терміни, встановлені угодою. Вказаною у п. 1 даного Договору.

5. ПРАВА ТА ОBOB'ЯЗКИ КРЕДИТОРА

5.1. У випадку виконання ПОРУЧНИКОМ за БОРЖНИКА зобов'язань перед КРЕДИТОРОМ останній зобов'язується передати ПОРУЧНИКУ всі документи, що засвідчують вимоги до БОРЖНИКА, та передати права, що забезпечують цю вимогу, у 7-денний термін з дня виконання зобов'язання.

5.2. КРЕДИТОР не має права змінювати умови договору, вказаного у п. 1 даного Договору, без згоди на те ПОРУЧНИКА. У протилежному випадку ПОРУЧНИК не відповідає перед КРЕДИТОРОМ за виконання БОРЖНИКОМ своїх зобов'язань з моменту внесення змін.

6. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ

6.1. Термін дії даного Договору збігається з терміном дії договору, вказаного в п. 1 даного Договору.

7. ІНШІ УМОВИ

7.1. У випадках, не передбачених даним Договором, Сторони керуються чинним цивільним законодавством.

7.2. Даний Договір укладено у двох оригінальних примірниках, по одному для кожної із Сторін.

Юридичні адреси, банківські реквізити і підписи Сторін.

Для отримання грошей
To receive money

Завести це частину бланку, надати разом із місцевими грошима
Complete this portion of form and present with local ID.

Сторінка 1 / Page 1

Ім'я, по Східному АТН
First name(s)

Прізвище
Last name

Адреса
Address

Місто / City
City

Край / State
State

Країна / Country
Country

Номер телефону / Telephone number

Відправник / Sender

Ім'я, по Батькові
First name(s)

Прізвище
Last name

Адреса
Address

Місто / City
City

Край / State
State

Країна / Country
Country

Номер телефону / Telephone number

Співуваль сумка
Amount enclosed

Місто, штат, провінція, країна
City, state / province, country sent from

Контрольний номер грошового переказу
(якщо він його має)
Money Transfer Control Number (if available)

Контрольне запитання
Test question

Відповідь
Answer

Примітка / Additional notes

Ваш підпис
Your signature

НЕ ПЛАТИТИ
DO NOT PAY

Код країни, в якій здійснюється грошовий переказ
Country code

Адреса
Address

Сторінка 2
Page 2

Дата
Date

Телефон або документ
номер замовлення
Telephone or document
order number

Ім'я, по Батькові
First name(s)

Прізвище
Last name

Адреса
Address

Місто / City
City

Край / State
State

Країна / Country
Country

Номер телефону / Telephone number

Телефон
Telephone

Титул
Title

Державний код
Country code

Сторінка 3
Page 3

Контрольний номер грошового переказу
Money Transfer Control Number

Сума
Amount

Дата встановлення грошового переказу
Date paid

Місто, штат, провінція, країна
City, state / province, country

Контрольний номер грошового переказу
(якщо він його має)
Money Transfer Control Number (if available)

Контрольне запитання
Test question

Відповідь
Answer

Сторінка 4
Page 4

Державний код
Country code

Центр обслуговування клієнтів
8-800-500-002-50

8-800-500-002-50

ПОСЛУГА ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ ЗА СИСТЕМОЮ «ВЕСТЕРН ЮНІОН»

надатися на наступних умовах

Грошові перекази можна відслідкувати і отримувати в пунктах обслуговування «Вестерн Юніон» в більшості країн світу. Клієнти можуть дізнатися за телефоном, повідомивши німець, адреси і години роботи найближчих пунктів обслуговування.

Деякі пункти працюють щодобово.

ВИПЛАТА:

Грошові перекази зазвичай можливо отримати одразу після отримання. В деяких країнах можливі обмеження терміну видачі.

СПЕЦІАЛЬНІ ПОСЛУГИ:

— ПОВІДОМЛЕННЯ отримувачу ПО ТЕЛЕФОНУ про наявність грошового переказу здійснюється (за додатковою платою) в більшості країн світу.

— Разом з грошовими переказами в більшості країн світу за додаткову плату можна відправити також ДОДАТКОВЕ ТЕКСТОВЕ ПОВІДОМЛЕННЯ.

АНУЛЮВАННЯ грошового переказу і ПОВЕРНЕННЯ ОСНОВНОЇ СУМИ (без комісії) здійснюється на підставі письмової заяви відправника.

ПОВЕРНЕННЯ ПЛАТИ за ПΟΣЛУГИ здійснюється на підставі письмової заяви відправника, якщо не була забезпечена виплата грошового переказу отримувачу за час, необхідний для надання даної послуги, з врахуванням годин роботи вибраного для виплати пункту обслуговування та інших особливих умов. У випадку, якщо переказ не отримано з вини чи бажання отримувача, і відправник з цих причин, через допущене ним порушення умов переказу чи за своїм бажанням анулює переказ, то внесена плата за послуги НЕ ПОВЕРТАЄТЬСЯ.

ОВИВ ВАЛЮТ.

Виплати грошових переказів здійснюються в валюті країни призначення — в деяких країнах виплати здійснюються лише в доларах США (за бажанням клієнта). Усі кошти перера-

ховуються по курсу компанії «Вестерн Юніон», який діє на момент перерахування.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ про особливості тієї чи іншої країни призначення по відношенню до обміну валют може бути отримана за телефоном, наведеним вище.

ОРГАНІЗАЦІЯ, ЯКА ЗДІЙСНЮЄ ГРОШОВИЙ ПЕРЕКАЗ, НЕ НЕСЕ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА НЕВИКОНАННЯ СВОЇХ ЗОВОВ'ЯЗАНЬ ЧИ ЇХ НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ, ЯКЩО НЕВИКОНАННЯ ЧИ НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ ЗОВОВ'ЯЗАНЬ МАЛО МІСЦЕ ВНАСЛІДОК ОБСТАВИН НЕПЕРЕВОРНОЇ СИЛИ ЧИ ПОРУШЕНЬ КЛІЄНТАМИ УМОВ ВІДПРАВЛЕННЯ І ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ.

ТЕЛЕФОН ДЛЯ ВІДВІДКІВ
ВІДГУКІВ ТА ПРОПОЗИЦІЙ:

8 800 5000250

(безкоштовний номер)

Для відправки грошей To send money



WESTERN UNION
Global Financial Services

| | |
|--|--|
| <p>Місцею вправлення Destination (City, Country) Сума грошового Amount (in words)</p> <p>Отримувач/Receiver</p> <p>Ім'я, по батькові First Name(s)</p> <p>Прізвище Last Name</p> <p>Адреса Address</p> <p>Місто/Стор. City</p> <p>Номер телефону/Телефона number</p> <p>Платник/Sender</p> <p>Ім'я, по батькові First Name(s)</p> <p>Прізвище Last Name</p> <p>Адреса Address</p> <p>Місто/Стор. City</p> <p>Номер телефону/Телефона number</p> <p>Платити додаткові послуги/Optional services available at additional cost. Check services desired</p> <p><input type="checkbox"/> Доставити переказ за адресою: want a check delivered to the following address.</p> <p>Місто/Стор. City</p> <p><input type="checkbox"/> Переказати гроші по телефону: want Western Union to telephone the Receiver.</p> <p>Місто/Стор. City</p> <p><input type="checkbox"/> Повідомлення для отримувача: Message to be sent.</p> <p>Примітка/Additional notes</p> | <p>Сума в \$ / Amount</p> <p>НЕ ПИТАЙ або не питай балансу DO NOT ASK BALANCE</p> <p>Операція яка здійснюється Operation being performed</p> <p>Агенту Agent</p> <p>Оператор № Operator No.</p> <p>Службовий № Service No.</p> <p>Дата Date</p> <p>Час Time</p> <p>Контрольний номер грошового переказу Money Transfer Control Number</p> <p>Сума Amount</p> <p>Плата за переказу Charge</p> <p>Плата за доставку або перехідна комбінація Transfer or delivery charge</p> <p>Плата за повідомлення Message</p> <p>Повідн. Tel.</p> <p>Відомостями Total amount delivered</p> <p>Платіть за послуги Pay for services</p> <p>Спеціальні послуги Special services</p> <p>Ім'я і код відправника Sender's name</p> <p>Тип Type</p> <p>Діагностичні послуги Diagnostic services</p> <p>Номер Number</p> <p>Платіть оператору Agent's charge</p> <p>Цілодобове обслуговування клієнтів 24-HOUR SERVICE</p> |
|--|--|

Контрольне запитання
Test question

Ваші ініціали
Your initials

Підписувач
Agent

Грошові перекази можна відсилати і отримувати в пунктах обслуговування «Вестерн Юніон» в більшості країн світу. Клієнти можуть дізнатися за телефоном, повідомивши назву, адресу і години роботи найближчих пунктів обслуговування.

Деякі пункти працюють цілодобово.

ВИПЛАТА:

Грошові перекази зазвичай можливо отримати одразу після отримання. В деяких країнах можливі обмеження терміну видачі.

СПЕЦІАЛЬНІ ПОСЛУГИ:

ПОВІДОМЛЕННЯ отримувачу ПО ТЕЛЕФОНУ про надвість грошового переказу здійснюється (за додаткову плату) в більшості країн світу.

Разом з грошовими переказами в більшості країн світу за додаткову плату можна відправити також ДОДАТКОВЕ ТЕКСТОВЕ ПОВІДОМЛЕННЯ.

АНУЛЮВАННЯ грошового переказу і **ПОВЕРНЕННЯ ОСНОВНОЇ СУМИ** (без комісії) здійснюється на підставі письмової заяви відправника.

ПОВЕРНЕННЯ ПЛАТИ ЗА ПОСЛУГИ здійснюється на підставі письмової заяви відправника, якщо не була за безпечення виплата грошового переказу отримувачу за час, необхідний для надання даної послуги, з врахуванням годин роботи вибраного для виплати пункту обслуговування та інших особливих умов. У випадку, якщо переказ не отримано з вини чи базисних отримувача, і відправник з двох причин, через допущене ним порушення умов переказу чи за своїм бажанням анулює переказ, то внесена плата за послуги НЕ ПОВЕРТАЄТЬСЯ.

ОВМІН ВАЛЮТ.

Виплати грошових переказів здійснюються в валюті країни призначення — в деяких країнах виплати здійснюються лише в доларах США (за бажанням клієнта). Усі кошти перераховуються по курсу компанії «Вестерн Юніон», який діє на момент перерахування.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ про особливості тієї чи іншої країни призначення по відношенню до обміну валют може бути отримана за телефоном, наведеним вище.

ОРГАНІЗАЦІЯ, ЯКА ЗДІЙСНЮЄ ГРОШОВИЙ ПЕРЕКАЗ, НЕ НЕСЕ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА НЕВИКОНАННЯ СВОЇХ ЗОВБ'ЯЗАНЬ ЧИ ЇХ НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ, ЯКЩО НЕВИКОНАННЯ ЧИ НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ ЗОВБ'ЯЗАНЬ МАЛО МІСЦЕ ВНАСЛІДОК ОБСТАВИН НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ ЧИ ПОРУШЕНЬ КЛІЄНТАМИ УМОВ ВІДПРАВЛЕННЯ І ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ.

**ТЕЛЕФОН ДЛЯ ДОВІДОК
ВІДГУКІВ ТА ПРОПОЗИЦІЙ:**
8 800 5000250
(безкоштовний номер по території України)

**Тарифи на розрахунково-касове обслуговування юридичних осіб —
валютні послуги, березень 2002 р.**

| Банк | Валютні операції | | Акредитив валют. | Співробітнич. рахунок | Валютні операції | Імпортний акредитив | | Експортний акредитив | | Купівля валют на МВР | Продаж валют на МВР | |
|----------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------------------|--------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|---|--|----------------------|---------------------|-------------------|
| | Видаток | Мольти валютного | | | | Регіон | Безкоштов. | Плата | Аванс | | Підтвердження | Обов'язков. |
| Альфа-банк | 50 грн. | 50 грн. | Безкошт. | 0,15-0,2% | 1% | 0,3% min 560 грн. | 0,2% min 280 грн. | 0,2% min 280 грн. | Згідно з договором | 0,35-0,65% | 0,05% | 0,15% |
| БП Енергія | X | 100 грн. | Безкошт. | 0,1% min \$30 max \$100 | 1% | 0,2% min 600грн. max 6000грн. | 0,1% min 240 грн. max 6000 грн. | 0,1% min 240 грн. | 0,2% min 300 грн. max 3000 грн. | 0,4% | 0,05% | 0,3% |
| БрокБізнесбанк | \$ 20 | X | X | 0,15% min \$25 max \$500 | 1% | 0,3% min \$50 | 0,15% min \$30 | 0,15% min \$50 max \$500 | 0,3% min \$100 | 0,4-0,8% | | 0,1% |
| ІНДЕКС-банк | X | 100 грн. | 200 грн. | 0,1% min \$15 max \$500 | 1% | 0,2% min \$60 | 0,1% min \$30 max \$500 | 0,15% min \$30 max \$300 | 0,2% min \$60 | 0,2% | Безкошт. | 0,1-0,2% |
| Індустріал-банк | 17 грн. | X | 85 грн. | \$25-70 | 1% | 0,35% | \$20 | \$100 | 0,35% | 0,2% 0,2-5-0,6% | 0,05% | 0,4% |
| Інтеграл | 300 грн. | X | 300 грн. | min \$15 max \$50 | 1% | 0,25% min \$100 | min \$25 | 0,1% min \$50 | 0,25% у кв. min \$150 | 0,4% | 0,1% | 0,1% |
| Кредит-Днепр | Безкошт. | X | 100 грн. | \$25 | 2% | 0,5% min \$95 max \$950 | 0,75% min \$95 max \$950 | 0,5% min \$95 max \$950 | 0,5% min \$95 max \$950 | X | X | X |
| Кредитпромбанк | 80 грн. | X | Безкошт. | 0,15% min \$20 max \$150 | 1% | 0,2% min \$100 max \$1000 | 0,15% min \$50 max \$500 | 0,15% min \$50 max \$1000 | 0,3% min \$60 max \$3000 у кв. | 0,35-0,55% | 0,2% | 0,2% |
| Хрещатик | від 60 грн. | X | 10 грн. | від \$ 15 | 0,5% min 60грн. | min 240 грн./\$40 max 0,5% | X | min 180 грн./ \$30 max 3000 грн./ \$500 | 0,2% min 240грн./ \$40 max 4500 грн./\$750 у квартал | від 30 грн. | 0,2% min 35 грн. | 0,35% min 60 грн. |
| Мікрофінансовий банк | Безкошт. | X | Безкошт. | 0,15% min \$15 | 1% min \$5 | 0,2% min \$40 | 0,1% min \$40 | \$30 | Згідно договору | X | X | X |

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Продовження додатку 10

| Банк | Відкриття банківських рахунків | Завантаження грошей на банківські рахунки | Відкриття і використання банківських рахунків | Відкриття банківських рахунків | Відкриття банківських рахунків | Експортні кредити | | Експортні кредити | | Купівля і продаж валютних цінностей | Купівля і продаж валютних цінностей | |
|-------------------------------|--------------------------------|---|---|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|---|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------|
| | | | | | | Підприємства | Індивідуальні | Підприємства | Індивідуальні | | | |
| Морський транспорт. банк | 100 грн. | X | Безкошт. | 0,15% min \$20 max \$70 | 1% | 0,2% min \$75 | Безкошт. | \$ 40 | Згідно запиту | 0,5-0,6% | 0,3% | 0,5-0,6% |
| КФ "Нап банк" | \$ 20 | X | \$ 100 | \$35 (min 0,2%) | 1,5% | X | X | X | X | 0,7% | 0,7% | 0,7% |
| Новий | Безкошт. | X | Безкошт. | 0,1% min 35 грн. max 70 грн. | 1% | 0,5% min 150 грн. max 350 грн. | 0,2% min 70 грн. max 400 грн. | 0,1% min 250 грн. max 500 грн. | 0,2% min 500 грн. | 0,3-0,5% | 0,3-0,5% | 0,3-0,5% |
| НРБ Україна | X | 100 грн. | Безкошт. | 0,15% | 1% | 0,2% | 0,15% | 0,2% | 0,2% | 0,3-0,5% | 0,05% | 0,1-0,3% |
| ОЛБбанк | 100 грн. | X | 100 грн. | 0,2% min \$30 | 0,75% min \$5 | 0,3% min \$100 у кварт. | 0,3% min \$100 у кварт. | 0,2% min \$50 у квартал. | 0,2% min \$50 у квартал. | 1% | 0,05% | 0,6% |
| Південний КФ "Подгатава-банк" | 150 грн. | X | 150 грн. | \$25 | 1% | \$50+1%ов.міс. | X | \$ 70 | X | 0,7% | 0,05% | 0,7% |
| ПриватБанк | 119 грн. | X | 49 грн. | Згідно договору \$10-20 | 0,75-1% | X | X | X | X | 0,1-0,7% | 0,1-0,7% | X |
| Старокієвський банк | \$20-50 | X | EUR 50 | Безкошт. | 1% | 0,3% min \$60 max \$700 | \$ 50 | X | X | X | Безкошт. | 0,1-0,3% |
| ТАС Інвестбанк | Безкошт. | Безкошт. | Безкошт. | \$25 | 2% min \$5 | 0,3% min \$75 | Згідно договору 0,2% min \$50 | 0,15% min \$50 | Згідно договору 7% річних за строк дії акредитиву | Без комісії | Без комісії | Без комісії |
| ТАС Комерцбанк | 50 грн. | 50 грн. | 400 грн. | 0,15% min \$15 max \$ 250 | 1% | 0,3% min \$60 max \$700 | 0,15% min \$15 max \$600 | 0,25% min \$50 max \$600 | Згідно договору | Безкошт. | Безкошт. | Безкошт. |
| Трансбанк | 200 грн. | 200 грн. | 200 грн. | \$10-0,15% max \$ 250 | 1,2% | 0,3% min \$50 | 0,2% min \$50 | 0,2% min \$50 | 0,3% min \$50 | 0,3-0,15% | 0,05% | 0,15-0,05% |
| Укр. проф. банк Укринбанк | Безкошт. 100 грн. - 100 грн. - | \$ 50 100 грн. - 200 грн. - | Безкошт. | \$30 | 0,95% | 1% | 0,25% | 0,5% | 0,5% | 0,25-0,35% | 0,05% | 0,25-0,35% |
| | | | | Безкошт. | 1% | 0,3% | Безкошт. | 0,15% | 0,1-0,25 | 0,3-0,4% | 0,05% | 0,1% |

ГЛОСАРІЙ

Аваль — поручительство, гарантія, згідно якої аваліст (особа, яка поручилася) приймає на себе відповідальність за оплату векселя перед його власником.

Авізо — офіційне поштове чи телеграфне повідомлення, сповіщення про виконання платежів або зміни стану взаємних розрахунків.

Авізуючий банк — банк, яким найчастіше є філія чи кореспондент банку-емітента, розміщені в країні бенефіціара, «авізує» чи перевіряє справжність акредитива і пересилає його бенефіціарові без відповідальності з боку авізуючого банку.

Акредитив «бек-ту-бек» (компенсаційний, контракредитив) — комерсант-посередник уповноважує свій банк відкрити акредитив на користь постачальника. Цей акредитив базується на неперекладному акредитиві, який був відкритий на користь комерсанта-посередника (можливості повинні бути визначені в кожному окремому випадку).

Акредитив «стенд-бай» (резервний акредитив) — використання у якості інструмента, який має подібність з гарантією.

Акредитив з «червоною обмовкою» — отримання авансу.

Акредитив з використанням рахунку-проформи — передбачає розрахунок проти попередньо узгоджених і складених документів (гарантій продавця про здійснення відвантаження), які підтверджують, що товар буде відвантажений.

Акредитив з кінцевим розрахунком — переказ копій по поставлених виробам і наданих послугах за мінусом завчасно обумовленого проценту, який оплачується окремо, по закінченні часу, при отриманні банком-емітентом від імпортера документів, які підтверджують оплату.

Акредитив з платежем за пред'явленням (проти документів) — негайне отримання суми, вказаної в документах, за пред'явленням документів. Платіж готівкою узгоджений.

Акредитив передаточний — містить інструкції по рамбурсу або мандат через третій банк авізувати бенефіціара напряду або через названий банк для передання без зобов'язань (в авізо окремо вказується, що цим обмежується роль третього банку).

Акредитив переказний (трансферабельний) — забезпечення власних постачальників для цілей оформлення ними угоди з об-

меженим використанням власних коштів. Передбачені можливості користування акредитивом зразу декількома другими бенефіціарами.

Акредитив револьверний — використання в рамках встановлених часток, які поновлюються. Відвантаження частковими поставками.

Акредитив транзитний — отримання банком-емітентом від банку-посередника авізо або підтвердження акредитива.

Акредитив, який передбачає акцепт тратт бенефіціара — отримання суми, вказаної в документах з настанням строку платежу. Строк платежу (без векселя) узгоджений. Можливо отримання суми за вирахуванням облікового відсотку після подання документів.

Акредитив, який передбачає неогоціювану тратт бенефіціара — отримання суми в будь-якому банку, тобто не тільки в авізуючому або конкретно визначеному неогоціюваному банку (при акредитивах, в яких банк-емітент визначив неогоціюючий банк; невірільна неогоціюваність).

Акцентуючий банк — банк, який оплачує переказний вексель. Ним може бути банк-емітент, авізуючий банк чи інший визначений банк.

Акцепт — зобов'язання імпортера (платника) оплатити у встановлений строк переказний вексель (тратту), виставлений на оплату рахунок, задовольнити інші вимоги про оплату.

Акцептований вексель — вексель, який має акцепт (погодження) платника (трасата) на його оплату. Акцепт оформлюється написом на векселі («акцептований», «прийнятий», «зобов'язуюся сплатити» та ін.) і підписом трасата.

Банк-емітент — згідно з інструкціями заявника відкриває чи «випускає» акредитив, беручи на себе платіжні зобов'язання після виконання умов акредитива.

Банківський переказ — це розрахункова банківська операція, яка полягає у пересиланні платіжного доручення одного банку іншому.

Банківський чек — чек, виписаний банком на свій банк-кореспондент.

Банк-ремітент — в міжнародних розрахунках банк, обраний експортером для пересилання документів в країну імпортера з метою здійснення інкасо через інкасууючий банк.

Безоборотний індосамент — індосамент можна здійснити у вигляді передавального напису з відмовою від відповідаль-

ності, що випливає з тратти. Тоді роблять надпис «Без обороту на мене», а передавальний напис називають безоборотним індосаментом.

Бенефіціар — експортер, якому призначений грошовий платіж; отримувач інвалюти за експорт товару.

Бланковий індосамент — передаточний напис за пред'явленям. Може складатися лише з одного підпису індосанта. Особа, яка володіє документами по бланковому індосаменту, має право заповнити бланк від свого імені або імені іншої особи, індосувати документ за допомогою повного чи бланкового індосаменту, передати новому власнику простим врученням.

Бронзовий вексель — вексель, який не має реального забезпечення, виписаний на уявлену особу.

Валютна позиція — співвідношення вимог і зобов'язань банку в іноземній валюті.

Валютна позиція відкрита виникає за незбігу вимог і зобов'язань.

Валютна позиція довга має місце, коли вимоги перевищують зобов'язання.

Валютна позиція закрита виникає у разі рівності вимог і зобов'язань.

Валютна позиція коротка має місце, коли зобов'язання перевищують вимоги.

Валютна спекуляція діяльність на фінансовому ринку, яка розрахована на отримання прибутку від зміни валютних курсів і передбачає свідоме прийняття валютного ризику.

Валютний арбітраж — операція, що поєднує купівлю/продаж валюти з подальшим здійсненням контроперації з метою отримання прибутку за рахунок різниці в курсах валют на різних валютних ринках (просторовий валютний арбітраж) або за рахунок курсових коливань протягом певного періоду (часовий валютний арбітраж).

Валютний курс — пропорція обміну валюти однієї країни на валюту іншої.

Валютний ризик — небезпека валютних втрат, пов'язаних зі змінами курсу іноземної валюти щодо до національної валюти.

Валютний ринок — сфера економічних відносин, де здійснюються операції з купівлі-продажу іноземної валюти та платіжних документів в іноземній валюті (чеки, векселі, телеграфні та поштові перекази, акредитиви).

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Вексель — цінний папір у вигляді зобов'язання, складеного у письмовому вигляді по відповідній формі. Простий вексель посвідчує зобов'язання позичальника (векселедавця) сплатити позикодавцю (векселедержателю) відповідний до повернення борг у встановлений період. Переказний вексель (тратта) випи-сується векселедержателем (трасантом) у вигляді письмового до-ручення, наказу векселедавцю (трасату) заплатити позичену суму з процентами третій особі (ремітенту).

Вексель — цінний папір, що містить безумовне абстрактне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержате-лю).

Вторинний ринок — ринок, на якому відбуваються наступні операції купівлі-продажу цінних паперів.

Доміційований вексель — вексель, який має обмовку про те, що він підлягає оплаті третьою особою (доміціліатом) в місці проживання платника або в іншому місці.

Доміціліат — платник або третя особа, якій доручено сплати-ти вексель в пред'явленому місці платежу.

Дружній вексель — вексель, який видається однією особою іншій без наміру векселедавця здійснити за ним платіж, а лише з метою стягнення грошових коштів шляхом взаємного обліку цих векселів в банку.

Євровалюти — іноземні валюти, в яких банки здійснюють безготівкові операції за межами країн-емітентів цих ва-лют; валюти, що зберегли форму національних грошових оди-ниць, але вийшли з-під контролю національних валютних ор-ганів.

Євроринок — частина світового фінансового ринку, на якій операції здійснюються у євровалютах. Включає декілька сек-торів: єврогрошовий ринок; ринок банківських євrokредитів; євроринок капіталів.

Жиро (італ. *giro* — коло, оборот) — вид безготівкових роз-рахунків, що проводяться у вигляді системи записів взаємних вимог і зобов'язань.

Жиросистема — це система платежів через жирорахунки, тоб-то через рахунки в поштових відділеннях, що діють у багатьох європейських країнах і в Японії.

Жирочек — документ про зняття грошей із рахунку в націо-нальній системі жирорахунків.

Забезпечуючий вексель — в умовах, коли заборгованість існує вже тривалий час, а позичальник ненадійний, від нього може бути затребуваний забезпечуючий вексель, який використовується як забезпечення позики.

Зворотне котирування — вартість одиниці національної валюти виражається в іноземній валюті.

Золотий сертифікат — свідоцтво про депонування золота в банку, який підлягає обов'язковому обміну на позначену в ньому кількість золота або грошовий еквівалент золота за ринковою ціною.

Індосамент — передаточний (переказний) напис. Він повинен бути простим і нічим не обумовленим, засвідчує передачу прав щодо чека іншій особі, а також передбачає відповідальність індосанта перед всіма наступними власниками чека.

Індосамент — передаточний напис.

Індосамент — передаточний напис.

Індосант — особа, яка зробила передаточний напис (індосамент).

Інкасо — це отримання, передача та представлення для платежу векселя (чи іншого фінансового документа) інкасуєчим банком для клієнта та наступне направлення грошових коштів на рахунок цього клієнта.

Чисте інкасо — інкасо, в якому задіяні лише «фінансові» документи.

Документарне інкасо — передбачає надсилання разом із фінансовими «комерційних» (транспортних) документів.

Інкасуєчий банк — (на відміну від банка-ремітента) — будь-який банк, який займається обробкою інкасо. Він надає імпортеріві тратту та комерційні документи напроти отримання платежу.

Кліринг — система безготівкових розрахунків за товари, цінні папери, заснована на заліку взаємних вимог і зобов'язань; процедура розрахунків через розрахункову палату, що виступає в якості консолідованого продавця перед усіма покупцями по біржових угодах, гарантуючи тим самим виконання укладених контрактів і страхуючи їхніх учасників від можливих фінансових втрат; взаємний залік платежів по чеках у рамках однієї держави.

Коносамент — документ, який видається перевізником вантажу його відправнику, посвідчуючий прийняття вантажу до перевезення і який містить зобов'язання доставити вантаж в пункт призначення і передати його отримувачу.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

Коносамент — документ, який видається перевозчиком вантажу його відправнику, посвідчуючий прийняття вантажу до перевезення і який містить зобов'язання доставити вантаж в пункт призначення і передати його отримувачу.

Конроперація — купівля раніше проданої валюти та продаж раніш купленої валюти.

Котирування — процес встановлення курсів (визначення ціни) іноземних валют, цінних паперів або цін товарів відповідно до чинного законодавства та існуючої практики.

Котирування валюти — фіксація курсу національної грошової одиниці в іноземній валюті на даний момент.

Котирування непряме — курс одиниці національної валюти, виражений у певній кількості іноземної валюти.

Котирування номінальне — котирування, що є орієнтовним і не обов'язковим для того, хто його здійснює.

Котирування повне — вкпочас курс (ціну) покупця та курс (ціну) продавця, згідно з яким той, хто здійснює котирування, купить або продасть іноземну валюту, цінні папери або товар.

Котирування пряме — курс одиниці іноземної валюти, виражений в національній валюті.

Котирування тверде — котирування, що зобов'язує того, хто його здійснює, виконувати угоду відповідно до нього.

Крос-курс — співвідношення між двома валютами, яке визначено через їх курс до третьої валюти (звичайно до долара США).

Крос-курс — співвідношення між двома валютами, яке впливає з курсів щодо третьої валюти (як правило, до ринкової валюти — долари США, євро, японської єни).

Курс «аутрайт» — курси валют за строковими операціями, які визначаються методом премії чи дисконту (знижки).

Курс покупця (*bid rate*) — курс, за яким банк-резидент купує іноземну валюту за національну валюту.

Курс продавця (*offer rate*) — курс, за яким банк продає валюту.

ЛІБОР, Лондонська міжбанківська ставка пропозиції (London Interbank Offered Rate) — середня ставка відсотка, за якою банки в Лондоні надають позики у євровалютах першокласним банкам шляхом розміщення в них депозитів.

Лідз-енд-легз — маніпулювання термінами міжнародних розрахунків очікуванні зміни валютного курсу, відсоткових ставок, оподаткування, введення або відміни валютних обмежень, погіршення платоспроможності боржника.

Маржа — різниця між курсом продавця та курсом покупця.

Маржа (*spread; bid-offer spread* — у Великобританії, *bid-ask spread* — у США) — різниця між курсами продавця і покупця.

Міжнародний банківський переказ — одна з найбільш розповсюджених безготівкових форм міжнародних розрахунків комерційних банків за дорученням своїх клієнтів посередництвом платіжних доручень, які адресуються банком однієї країни банку іншої країни.

Негоціюючий банк — він має бути розташованим у країні бенефіціара, який оцінює вексель і документи при угоді з акредитивом. При угоціюванні цей банк стає держателем векселя авізуванням бенефіціарові своїх власних фондів.

Обліго — заборгованість за вексельними зобов'язаннями. Книжки, журнали та ін., в яких банки відображають заборгованість банку з боку осіб, зобов'язаних за обліковими векселями.

«Он-лайн» (англ. *on line* — на лінії) означає режим реального часу, тобто час відправлення засобів у тому місці, де знаходиться початкова точка переказу. Вона належить Нью-Йоркській асоціації клірингових палат (НАКП).

Операції «своп» — різновид валютних угод, що поєднують у собі поточну та строкову операції.

Опціон — право вибору способу, форми, обсягу та техніки виконання зобов'язання, що надається однією із сторін договору (контракту), або право відмови від виконання зобов'язання за обставин, обумовлених договором.

Первинний ринок — ринок, на якому відбувається початкове розміщення емітованих цінних паперів.

Переказний вексель (тратта) — містить письмовий наказ векселедавця (трасанта), адресований платнику (трасату), про сплату вказаної у векселі суми коштів третій особі — тримачу векселя (ремітенту). Трасат становиться боржником за векселем тільки після того, як акцептує вексель, тобто погодиться на його оплату, поставивши на ньому свій підпис (акцептований вексель). Акцептант переказного векселя, так же як векселедавець простого векселя, є головним вексельним боржником, він несе відповідальність за оплату векселя у встановлений термін.

Підтверджуючий банк — означає, що банк, який знаходиться в країні бенефіціара, за запитом бенефіціара може «підтверджу-

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

вати» чи брати на себе зобов'язання перед бенефіціаром гарантувати оплату/акцепт векселя згідно з акредитивом.

Платіжне доручення — наказ клієнта банку, складений на основі вказівок платника (переказодавця) — клієнта банку, адресованим своєму банкові-кореспонденту, про виплату певної суми грошей переказоодрежувачу (бенефіціару).

Повне котирування — курс покупця і продавця, згідно з яким банк купить або продасть іноземну валюту за національну.

Поштовий переказ — письмове платіжне доручення, що надсилається одним банком іншому, підписане відповідною посадовою особою і є вказівкою іншому банку виплатити зазначену суму коштів вказаному бенефіціарові (або за розпорядженням вказаного бенефіціара).

Прима-вексель (перший вексель) — позначення на тратті (переказному векселі) ставиться у тих випадках, коли вексель складається за вимогою першоотримувача в декількох екземплярах однакового змісту, так званих зразків. Причому всі вексельні зразки складають єдиний вексель і разом з тим в кожному з них вміщується повністю вексельне зобов'язання.

Принципал — трасант, тобто одержувач коштів.

Простий вексель — являє собою нічим не обумовлене зобов'язання векселедавця сплатити по надходженні строку визначену суму коштів тримачу.

Пряме котирування — вартість одиниці іноземної валюти; виражається у національній валюті.

Регрес — зворотня вимога.

Ректа-вексель — іменний вексель.

Ринок банківських кредитів — ринок індивідуалізованих, не стандартизованих боргових зобов'язань, які, як правило, виключають існування вторинного ринку.

Ринок грошей (валютний ринок) — ринок зобов'язань тривалістю до одного року.

Ринок капіталів — ринок зобов'язань тривалістю більше одного року, тобто довгострокових боргових зобов'язань, акцій та їх похідних (деривативів).

Ринок поточних операцій — ринок, на якому обмін здійснюється не пізніше другого робочого дня, не рахуючи дня укладення угоди. Цей ринок називають ще ринком «спот» (spot), або ринком касових операцій.

Ринок строкових операцій — ринок операцій купівлі-продажу активів, за яких платіж здійснюється через певний термін за курсом, зафіксованим у момент укладення угоди. Термін платежу встановлюється за домовленістю сторін і може коливатися від одного тижня до п'яти років.

Світовий фінансовий ринок — механізм купівлі-продажу фінансових активів і відповідного задоволення попиту та пропозиції суб'єктів міжнародних економічних відносин на грошовий капітал.

Секунда-вексель — другий екземпляр випущеного переказного векселя.

Соло-вексель — те ж саме, що й простий вексель; вексель, на якому є тільки один підпис особи, зобов'язаного здійснити платіж.

Спот-курс — обмінний курс продажу чи купівлі, який використовується для валютних операцій без будь-якої попередньої угоди для здійснення майбутньої купівлі чи продажу.

Трасант — векселедавець за переказним векселем.

Трасант (експортер) — клієнт, який доручає інкасо за своєю траттою та комерційними документами банку в своїй країні.

Трасат — платник за переказним векселем.

Трасат (імпортер) — сторона, якій надають документи відповідно до інструкції.

Тратта — безумовне зобов'язання у письмовій формі, підписане однією стороною (трасантом) і адресоване іншій (трасатові), яке інструктує трасата оплатити після пред'явлення (у фіксований термін, в обумовлений момент в майбутньому) певну суму грошей за вимогою або власникові зобов'язання (одержувачеві платежу).

Тратта «на пред'явника» — акредитив, що зобов'язує трасата оплатити «за пред'явленням». Він припускає, що бенефіціар одержить оплату, як тільки документи буде представлено і оплачуючий (негоціуючий) банк матиме час для перевірки документів на відповідність.

Уповноважений (девізний, валютний) банк — банк, якому надано право на здійснення валютних операцій.

Ф'ючерсні операції — строкові угоди на біржі, пов'язані з купівлею-продажем активів за ціною, яка фіксується в момент укладення угоди з умовою виконання операції через певний проміжок часу.

Фіксинг — процедура котирування, яка складається з визначення і реєстрації міжбанківського курсу шляхом послідовного зіставлення попиту та пропозиції по кожній валюті.

Фіксінг — процедура котирування, при якій визначається та реєструється міжбанківський курс валют шляхом послідовного зіставлення попиту та пропозиції по кожній валюті. На цій основі визначають курси покупця та продавця, які й публікуються в офіційних джерелах.

Фінансовий ф'ючерс — ф'ючерсна операція з фінансовими інструментами.

Фірмовий чек — чек, виписаний фірмою на одержувача. Переважно такі документи виписують в національній чи іноземній валюті на пред'явника і виставляють фірми на свій банк. Оплата за ним проводиться за рахунок коштів чекодавця.

Форвардна операція — позабіржова строкова угода, здійснювана банками та іншими учасниками фінансового ринку.

Хеджування — термін, використовуваний для позначення різноманітних методів страхування валютних ризиків.

Цедент — особа, яка передає своє право на вексель.

Цесіонарій — третя сторона, якій передається надходження за акредитивом без права його використання.

Цесіонарний — отримувач прав за векселем.

Цесія — поступка вимоги в зобов'язанні іншій особі, передача будь-кому своїх прав на що-небудь.

Чек — безумовна пропозиція чекодавця платнику здійснити платіж зазначеної у чекові грошової суми чекодержателеві готівкою чи перерахуванням грошей на рахунок власника чека у банку.

Чек — грошовий документ встановленої форми, який представляє безумовне розпорядження, наказ чекодавця банку про виплату держателю чека вказаної суми грошей.

ЧІПС (CHIPS — Clearing House Interbank Payments Sistem) — це приватна комп'ютеризована мережа для доларових трансфертів, що діють у режимі «он-лайн».

Література

1. Catherine Gardavaud. Exporter en Ukraine. — Paris.; CFCE-2000.
2. Ukraine / Dossiers pays. — Paris.: CFCE. — 1999.
3. Аккредитивы. Документарное инкассо. Банковские гарантии. — Цюрих: Кредит Свисс, 1989, — 148 с.
4. Богомазов М. Аккредитив: Спецвыпуск // БІЗНЕС. — 1999. — №26 (337) — С. 28–35.
5. Богун В. Аккредитив та інкасо як форми міжнародних розрахунків/ Хозяйственное право, 1999. — №8, август. — С. 37–45.
6. Бондаренко С. Використання аккредитива при розрахунках за зовнішньоекономічними операціями // Фінанси України. — 2000. — №3. — С. 45–49.
7. Бранд Майкл, Шаповал С.Г. Бизнес в Украине и за ее пределами. — К.: «Просвіта». — 1998.
8. Бровков С., Руденко Л.В. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід та українська практика. — К.: ТОВ «Агентство «Україна»», 2001. — 380 с.
9. Бровков С.М., Руденко Л.В. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід та українська практика. — К.: ТОВ «Агентство «Україна»», 2001. — 380 с.
10. Валютные услуги юристам/ Бизнес №12 (479), 25 марта 2002 г.
11. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: Посібник. — К.: Видавничий центр «Академія», 2001. — 320 с.
12. Вітлінський В.В. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посібник. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 251 с.
13. Внешнеторговые сделки / Составитель И.С. Гринько. — Сумы: Фирма «Реал». 1994. — 464 с.
14. Внешнеторговые сделки / Составитель И.С. Гринько. — Сумы: Фирма «Реал», 1994. — 464 с.: ил.
15. Гальчинський А. Теорія грошей: Навч. посібник. — К.: Основи, 1998. — 415 с.
16. Герасимчук Ю.О. Внутрішні джерела фінансування української економіки. ФУ, 2001. — №4. — С. 30–35.
17. Гуткевич С.А. Світовий досвід банківської діяльності // АПЕ, 2002. — №2. — С. 13–17.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

18. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 №15-93. — 350 с.

19. Дзвіс М. А. Руководство по документарним акредитивам. Перевод с англійского, Агенство «ЭДИ-Пресс», 1994.

20. Жан-Клод Вігуру, П'єрет Блан, Андре Прост «Банк очима економіста і бухгалтера» — К.: Основи, 1997.

21. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р.

22. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.1994 №185/94-ВР.

23. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі» від 06.07.1999 №826-XIV.

24. Закон України «Про банки і банківську діяльність», березень 1991 (із змінами і доповненнями).

25. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III.

26. Закон України «Про обіг векселів в Україні» від 05.04.2001 №2374 — III.

27. Залог векселя. Предъявление векселя к платежу // Деньги и кредит №3, 1997.

28. Іванов В.М. Гроші та кредит: Курс лекцій. — К.: МАУП, 1999. — 230 с.

29. Івасів Б.С., Івасів І.Б. Проблеми формування ринку векселів в Україні // Фінансова Україна №2, 1997.

30. Інструкція про безготівкові розрахунки в господарському обороті України, затверджена постановою Правління Національного банку України від 02.08.96 р, №204, зі змінами і доповненнями.

31. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 29.03.2001 №135.

32. Інструкція про порядок виконання контролю та отримання ліцензії по експортним, імпортним та лізинговим операціям, затверджена постановою Правління НБУ від 24.03.99 р. №136.

33. Інструкція про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 18.12.1998 №527.

34. Климко Г.Н., Несторенко В.П. Політично-економічний аспект. К.: Вища шк. — Знання, 1997 р. — С. 743.

35. Конвенція, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі, від 07.06.1930.

36. Королєв. Мировая экономика: тенденции 90-х годов. — М.: НАУКА. — 1999.

37. Кротюк В. Карнева Г., Кіресєв О. Банківська система: проблеми, тенденції, перспективи // Вісник НБУ, 2001. — №3. — С. 2–8.

38. Крохмалюк Д. Український професійний банк: золотий ключик успіху. // Вісник НБУ, 2002. — №3. — С. 2–8.

39. Лисюк С. /Банки у зовнішньоекономічних відносинах України / «Вісник НБУ», травень 2000 р. — С. 40–44.

40. Лисюк С. Акредитивна форма розрахунків за експортно-імпортними операціями та перспективи її розвитку в Україні // Вісник НБУ. — 1997. — №5, травень. — С. 42–49.

41. Лісницький В. Вплив курсу гривні на розвиток експортно-імпортних відносин та інфляцію. Вісник НБУ №11, 1997.

42. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 2000.

43. Международные расчеты по коммерческим операциям. Ч.1. Аккредитив.— М.: Консалтбанкир, 1994. — 56 с.

44. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник /за ред. А.С. Філіпенка. — К.: Либідь, 1997. — 208 с.

45. Міжнародні розрахунки: Тексти лекцій / Укл. Т.Є. Оболенська. — К.: КНЕУ, 1999. — 128 с.

46. Мірошниченко Т. СЕП НБУ: Міжбанківські розрахунки. // Вісник НБУ, 2001. — №3. — С. 55–58.

47. Міщенко В., Шаповал А., Юрчук Г. / Особливості та перспективи розвитку електронної комерції в банківському бізнесі /Банківська справа 4/2001.

48. Мороз А.М. Національний банк і грошово-кредитна політика. — К.: КНЕУ, 1999. — 368 с.

49. Москалюк А. /Блеск и нищета электронной коммерции, [с. 52]/ Компьютерное Обозрение 20/2002.

50. Московкина Л.А., Полякова В.П. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт.: Учебное пособие: — М.: Инфра-М., 1996.

51. Мрочко М.С., Павлів Т.В. / Розвиток банківських послуг у всевітній мережі Інтернет [С. 131–13 5] / Фінанси України, 09'2001.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

52. Нагребецька І. Європейський досвід: наші реалії // УК, 2001, № наші реалії // УК, 2001. — №5. — С. 13.
53. Новицкий В.Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К.: Либра, 1994. — 1991 с.
54. Носкова И.Я. «Международные валютно-кредитные отношения» — М., «Банки и биржи», 1995.
55. Огляд даних митної статистики зовнішньої торгівлі. Україна — Франція. / Державна митна служба України. — К., 2000.
56. Олійник О.М. Банківські кредитні картки // Фінанси України 1996 р. — №11.
57. Онищенко В. Сучасні проблеми зовнішньоекономічної діяльності України // Економіка України. — 1996. — №2. — С. 14-23.
58. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник / С.И. Долгов, В.В. Васильев, С.П. Гончарова и др. — М.: Высш. шк., 1990 — 432 с.
59. Офіційний вісник України. — 1999. — №7. — С.154.
60. Педос В.А. Торговые партнеры Украины. — К.: Либра, 1998.
61. Переговори в Парижі були успішними / Урядовий кур'єр. — №59. — 1999.
62. Питер Роуз. Банковский менеджмент. — М.: «Дело ЛТД», 1995. — С. 768.
63. Платіжний баланс України за 1 квартал 2001 року. — С. 43-44.
64. Под ред. Лаврушина О.Й. Банковское дело. — М. «Финансы и статистика», 1998. — 573 с.
65. Політика і час. — 98, №2. — С. 14-17, №7 — С. 27-35, №8 — С. 10-13.
66. Поліщук С./ Резервні акредитиви як шлях до оптимізації та підвищення ефективності гарантійних операцій / Вісник НБУ 7/2001.
67. Положення про валютний контроль: Затв. постановою Правління Національного банку України від 08.02.2000 №49.
68. Положення про відкриття та функціонування кореспондентських рахунків банків-резидентів та нерезидентів в іноземній валюті та кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у гривнях: Затв. постановою Правління НБУ від 26.03.1998 №118.
69. Положення про впровадження пластикових карток міжнародних платіжних систем у розрахунках за товари, надані

послуги та при видачі готівки: Затв. постановою Правління НБУ від 24.02.1997 №37.

70. Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України: Затв. постановою Правління НБУ від 29.12.2000 №520.

71. Положення про порядок надання індивідуальних ліцензій на відкриття юридичними особами-резидентами України рахунків в іноземних банках, затверджене постановою Правління НБУ від 05.05.1999 №221.

72. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Затв. наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 року N 201.

73. Порядок підготовки документів, необхідних для купівлі іноземної валюти на УМВБ і КМВБ, а також оплати платіжних доручень у вільно конвертованій валюті (1 група Класифікатора іноземних валют) на виконання зобов'язань перед нерезидентами як за рахунок власних коштів, так і куплених на біржах: Затв. постановою Правління НБУ від 30.09.1998 №404 (втратив чинність).

74. Постанова кабінету міністрів України та національного банку України від 21.06.1995 р. №444 «про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові умови захисних попереджень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунок в іноземній валюті».

75. Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: Затв. постановою Правління НБУ від 18.03.1999 №127.

76. Пресняков В.Ю. Франция. — М.: Международные отношения. — 1990.

77. Про введення обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь резидентів — юридичних осіб: постанова Правління НБУ від 04.09.1998 №349.

78. Про скасування обмежень на попередню (авансову) оплату за імпортними договорами: постанова Правління НБУ від 10.06.1999. — №281.

79. Расчет векселями в иностранной валюте // Деньги и кредит №1, 1997.

80. Расчеты 2001/Бизнес №11 (426), 12 марта 2001 г.

Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції

81. Рижикова О. / Методи і порядок здійснення платежів і розрахунків і зовнішньоекономічній діяльності // БАЛАНС. — 2000. — №1 (282), 4 січня.
82. Руденко Л.В. Розрахункові і кредитні операції в зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник. — К.: Лібра, 2002. — 304 с.
83. С.Головатий та ін. Міжнародні договори України. — К.: «Право». — 1999.
84. Семенов К.А., Международные валютные и финансовые отношения. — М.: ТЕИС, 2000. — 175 с.
85. Слепов В.А., Гордиенко В.И., Международные торговые расчеты. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. — 280 с.
86. Соколенко С. Програма спецкурсу з основ ринкових відносин і підприємництва. Теорія ринкової економіки і практика переходу України до ринку. Тема 12. Зовнішньоекономічна діяльність // Економіка України. — 1993. — №3. — С. 75–82.
87. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI ст. Перспективы Украины. — К.: «Лотос», 1998.
88. Соколенко С.И. Глобализация та економіка України. — К.: «Логос», 1999.
89. Спільна постанова Кабінету Міністрів України та Національного банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів які передбачають розрахунки в іноземній валюті», від 21 червня 1995 р., №444.
90. Указ Президента України «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» від 04.10.1994 №566/94.
91. Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні» від 31.07.2000 №928/2000.
92. Україна — Франція: барометр вказує на потепління/ Закон і бізнес. — 15 квітня 1998.
93. Українські новини / Экономическая неделя 7, 2001. — С. 66–68.
94. Україна и ЕС — любовь по-французски./ Бизнес. — №12 (271), 1998.

95. Уніфіковані правила для міжбанківських рамбурсів за акредитивами та їх застосування у практиці акредитивних розрахунків // Банківська справа №4, 1997.

96. Чи видно київські кручі з дахів Парижа? / Урядовий кур'єр. — №13-14. — 1998.

97. Шевчук В.О. Державні фінанси зарубіжних країн // ФУ, 2001, №2. — С. 3-12.

98. Шелудько Н.М. Роль банківської системи у стимулюванні економічного зростання країни // АПЕ, 2002. — №2. — С. 13-17.

99. Шимкевич В. Банківська практика за кордоном. — 2001, №4. — С. 12-19.

100. Шимкевич В. Банківська практика за кордоном. — 2001, №6. — С. 16-20.

101. Ющенко В., Лисицький В. Курсоутворення в Україні та уроки інших країн із перехідною економікою // Вісник НБУ. — №7. — 1997.

102. Ющенко В.А., Міщенко В.І Валютне регулювання: навчальний посібник. — К.: Знання, 1999. — 359 с.

"Все про бухгалтерський облік"

Передплатники газети

"Все про бухгалтерський облік" одержують:

Щомісяця:

В номерів газети, 2 спецвипуски, бланки бухгалтерської і податкової звітності, інформаційний додаток;

Щокварталу:

каталог матеріалів, опублікованих у газеті;

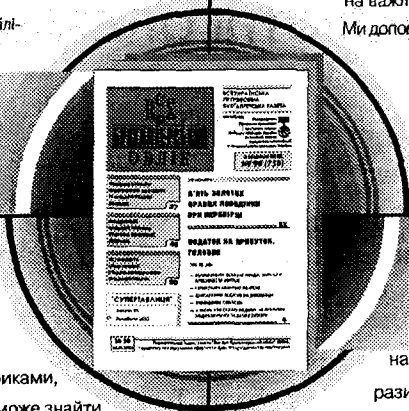
Цілодобово:

безкоштовні консультації за телефоном (044) 458-09-09.

Єдине бухгалтерське видання, яке для своїх передплатників створило цілодобову безкоштовну консультаційну лінію.

Зателефонувавши за номером (044) 458-09-09, кожний передплатник отримує відповідь на важливі для нього питання.

Ми допомагаємо нашим читачам приймати правильні рішення у будь-якій, навіть найскладнішій, ситуації.



Газета

"Все про бухгалтерський облік"

відрізняється різноманітними рубриками, в яких кожний читач може знайти інформацію, що відповідає його спеціалізації. Особливою увагою читачів користуються рубрики:

- "Новини законодавства";
- "Первинні документи";
- "Історія податкових перевірок";
- "Супертаблиця";
- "Як зробити бізнес ефективнішим".

На додаток до восьми звичайних номерів газети наші передплатники два рази на місяць одержують

Спецвипуски — тематичні додатки.

За обсягом інформації і глибиною розкриття тем їх можна порівняти тільки з методичками, які інші бухгалтерські видання пропонують своїм передплатникам один раз на місяць під самостійним передплатним індексом і за додаткову плату.

Передплатні індекси:

"Все про бухгалтерський облік" (укр.) — 33594;

"Все о бухгалтерском учете" (рос.) — 35200.

Ми любимо допомагати Вам!

Лариса Володимирівна Руденко

МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВІ І ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

Підручник

Керівник видавничих проєктів — *Р.О. Пляшко*
Комп'ютерна верстка — *С.С. Думанецька*

Підписано до друку 27.05.03. Формат 60x84 1/32.
Друк офсетний. Гарнітура Times New Roman Cyr.
Умовн. друк. арк. 39.7. Умовн. вид. арк. 43.1.

Видавництво «Центр Учбової Літератури»
вул. Електриків, 23, м. Київ, Україна, 04176
т. 451-65-95, 416-20-63, т./ф. 416-04-47
e-mail: Marketing@uabook.com, Office@uabook.com,
Meteor@uabook.com
сайт: www.cul.com.ua

Віддруковано з готових діапозитивів замовника в ОП «Житомирська облдрукарня».

НБ ПНУС



657798