

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ

**Кафедра управління державними
і корпоративними фінансами**

Д.І. Бойко

**МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНІ
РОЗРАХУНКИ**

Конспект лекцій

Частина 1

Харків – 2015

Бойко Д.І. Міжнародні валютно-кредитні розрахунки:
Конспект лекцій. – Харків: УкрДАЗТ, 2015. – Ч. 1. – 73 с.

Перша частина конспекту лекцій містить матеріал з таких тем курсу, як основи організації та механізми міжнародних розрахунків, документарні та недокументарні форми розрахунків, особливості документообороту в операціях міжнародних розрахунків і кредит в операціях міжнародних розрахунків.

Іл. 3, табл. 1, бібліогр.: 10 назв.

Конспект лекцій розглянуто і рекомендовано до друку на засіданні кафедри фінансів 18 лютого 2014 р., протокол № 8.

Рецензент

доц. О.А. Криворученко

Д.І. Бойко

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНІ
РОЗРАХУНКИ

Конспект лекцій
Частина 1

Відповідальний за випуск Бойко Д.І.

Редактор Ібрагімова Н.В.

Підписано до друку 22.04.14 р.

Формат паперу 60x84 1/16. Папір писальний.

Умовн.-друк.арк. 3,00. Тираж 50. Замовлення №

Видавець та виготовлювач Українська державна академія залізничного
транспорту,

61050, Харків-50, майдан Фейербаха, 7.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2874 від 12.06.2007 р.

Українська державна академія залізничного транспорту

Кафедра Фінанси

Бойко Д.І.

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни «Міжнародні валютно-кредитні
розрахунки»

частина 1

2014

Бойко Д.І. Міжнародні валютно-кредитні розрахунки: Конспект лекцій. – Харків: УкрДАЗТ, 2015. – Ч. 1 – 73 с.

Перша частина конспекту лекцій містить матеріал з таких тем курсу, як основи організації та механізми міжнародних розрахунків, документарні та недокументарні форми розрахунків, особливості документообороту в операціях міжнародних розрахунків і кредит в операціях міжнародних розрахунків.

Іл. 3, табл. 1, бібліогр.: 10 назв.

Конспект лекцій розглянуто і рекомендовано до друку на засіданні кафедри «Фінанси» 18 лютого 2014 р., протокол № 8.

Рецензент
доц. О.А. Криворученко

Вступ.....	4
....	
Модуль 1. Міжнародні розрахунки в системі зовнішньоекономічних відносин.....	5
Тема 1. Основи організації та механізми міжнародних розрахунків.....	5
....	9
1.1 Поняття і види міжнародних розрахунків.....	1
1.2 Роль національних і колективних валют та золота в міжнародних розрахунках.....	1
1.3 Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних угод.....	8
Тема 2. Особливості документообороту в операціях міжнародних розрахунків.....	2
2.1 Характеристика зовнішньоторговельного контракту.....	3
2.2 Умови поставок товару.....	3
2.3 Види документів, що супроводжують міжнародні поставки.....	3
...	3
Тема 3. Документарні та недокumentарні форми розрахунків.....	3
....	3
3.1 Особливості використання в міжнародній сфері основних форм розрахунків.....	4
3.2 Авансові платежі.....	2
3.3 Платіж на відкритий рахунок.....	4
3.4 Банківський	8
	5

переказ.....	3
3.5 Розрахунки з використанням чеків, пластикових карток, векселів.....	5
3.6 Документарний акредитив.....	5
3.7	5
Інкасо.....	5
....	9
Тема 4. Кредит в операціях міжнародних розрахунків.....	6
4.1	7
Сутність міжнародного кредиту.....	6
4.2	8
Види і форми міжнародних кредитів.....	7
4.3	3
Структура світового ринку позичкового капіталу.....	
4.4 Інституціональна структура міжнародного кредиту. Міжнародні фінансові центри.....	
Список літератури.....	

ВСТУП

Міжнародні валютно-кредитні відносини мають три головні виміри і проявляються в трьох головних площинах. З одного боку, вони являють собою певну теоретичну систему, сукупність принципів і форм міжнародних валютно-кредитних відносин. З іншого боку, валютно-кредитні та фінансові інструменти є важливими засобами здійснення економічної політики, її координації в міжнародному масштабі. Нарешті, валютно-кредитна сфера виступає важливим каналом залучення додаткових фінансових коштів до національної економіки, сприяє прискореному обміну між країнами та регіонами товарів і послуг, поліпшенню системи розрахунків між суб'єктами світогосподарських зв'язків.

Дисципліна “Міжнародні валютно-кредитні розрахунки” передбачає вивчення основних питань з теорії і практики

валютних операцій і міжнародних розрахунків. Структура і тематика дисципліни дозволяють студентам отримати поглиблені знання про еволюцію міжнародних валютно-фінансових і кредитно-розрахункових відносин, становлення та організацію світового валютного ринку, види валютних операцій, організацію міжнародних кредитних операцій і розрахунків у системі міжнародної торгівлі.

Метою дисципліни є засвоєння теоретичних основ міжнародних розрахункових і валютних операцій, ознайомлення слухачів з інструментарієм валютних угод, оволодіння навичками його ефективного застосування на практиці.

Основні завдання дисципліни полягають у засвоєнні студентами таких питань:

- значення банків в обслуговуванні міжнародної торгівлі;
- методи фінансування банками зовнішньоторговельних угод;
- механізм здійснення банками валютних операцій;
- методи мінімізації валютних ризиків.

МОДУЛЬ 1. Міжнародні розрахунки в системі зовнішньоекономічних відносин

ТЕМА 1. Основи організації та механізми міжнародних розрахунків

План

1.1 Поняття і види міжнародних розрахунків.

1.2 Роль національних і колективних валют і золота в міжнародних розрахунках.

1.3 Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних угод.

1.1 Поняття і види міжнародних розрахунків

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується подальшим поглибленням і зміцненням взаємозв'язків між національними економіками, які передбачають здійснення міжнародних розрахунків. Міжнародні розрахунки — це грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей і послуг у міжнародному обороті. Основою для проведення міжнародних розрахунків є зовнішня торгівля, оскільки саме в ній виявляється відносно відокремлена форма руху вартостей у міжнародному обороті через розбіжності в часі виробництва, реалізації та оплаті товарів, а також через територіальну розрізненість ринків збуту.



Міжнародні розрахунки охоплюють торгівлю товарами та послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталів між країнами, у тому числі відносини, пов'язані з будівництвом об'єктів за кордоном і наданням економічної допомоги країнам.

На стан міжнародних розрахунків впливає цілий комплекс чинників, до яких належать політичні та економічні відносини між країнами; позиція країни на товарних і грошових ринках; ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання; валютне законодавство; міжнародні торговельні правила та звичаї; регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів; різниця в

темпах інфляції в окремих країнах; стан платіжних балансів; банківська практика; умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод; конвертованість валют. З урахуванням цих чинників міжнародні розрахунки необхідно виділити в самостійну систему, нерозривно пов'язану з рухом товарно-матеріальних цінностей.

Міжнародні розрахунки здійснюються банківськими установами. У зв'язку з цим з організаційно-технічного погляду **міжнародні розрахунки** — це регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, які виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери та імпортери, а також банки, що їх обслуговують. Усі вони вступають у відповідні відносини, які пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів і операційним оформленням платежів. При цьому провідна роль у міжнародних розрахунках належить банкам. Ступінь їх впливу залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, купівельної спроможності її національної валюти, спеціалізації та універсалізації банків, їхнього фінансового стану, ділової репутації, мережі філій і кореспондентських рахунків.

Для своєчасного і раціонального здійснення міжнародних розрахунків банки відкривають і підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах відповідно до структури і строків майбутніх платежів і проводять політику диверсифікації своїх валютних резервів. При цьому діяльність банків у сфері міжнародних розрахунків регулюється, з одного боку, їх національним законодавством, а з іншого — правилами та звичаями, що склалися у світі, окремими міжбанківськими угодами.

Способи платежу. У практиці міжнародних розрахунків існує три способи платежу:

- платіж готівкою;
- авансовий платіж;
- платіж у кредит.

Платіж готівкою здійснюється через банк під час передавання продавцем товаророзпорядчих документів або самого товару покупцю. Це означає, що товар повністю

оплачується від моменту його готовності до експорту до моменту його переходу в розпорядження покупця.

Залежно від обраної сторонами в контракті форми розрахунків платіж готівкою здійснюється, якщо виконані такі умови: імпортер одержав від експортера повідомлення про готовність товару до відвантаження; імпортер отримав від капітана судна телеграфне повідомлення про закінчення завантаження товару на борт судна в порту відправлення; імпортер отримав комплект товарних документів і право відстрочення платежу на кілька годин або днів, якщо перед цим імпортер надав банківську гарантію, що він заплатить проти приймання товару в порту призначення.

Сьогодні готівкові платежі в міжнародних розрахунках практично не використовуються, оскільки це дуже незручний спосіб платежу.

Авансові перерахунки як спосіб платежу передбачають виплату покупцем погоджених у контракті сум до передавання товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця. Здебільшого такі перерахунки здійснюються під час і навіть до початку виконання замовлення. Авансовий платіж відіграє подвійну роль. З одного боку, авансом імпортер кредитує експортера, а з іншого — забезпечує виконання зобов'язань, узятих імпортером за контрактом. Якщо після виконання замовлення покупець відмовляється від приймання цього товару, експортер може використати аванс для відшкодування своїх збитків.

Аванс може надаватися в грошовій і товарній формах. Аванс у товарній формі передбачає надання замовником-імпортером сировини і комплектуючих, необхідних для виконання замовлення. Аванс у грошовій формі визначається у відсотках до контрактної вартості замовлення.

У міжнародній торгівлі аванси здебільшого надаються:

- великим фірмам, які себе добре зарекомендували;
- при поставках товарів, що вимагають тривалого виробництва і виконуються за індивідуальними специфікаціями;
- при поставках дефіцитних товарів, коли аванс є заставою того, що дефіцитний товар буде поставлений саме цьому покупцю.

Спосіб *платежу в кредит* означає, що покупець оплачує суму, обумовлену в контракті, через певний час після поставки товару, тобто продавець надає покупцю комерційний (товарний) кредит. Оскільки цей кредит надається однією фірмою іншій, то такий кредит називається ще фірмовим товарним кредитом.

Кредити можуть надаватися на короткий і більш тривалий період. Користування кредитом передбачає сплату відсотків покупцем товару. У контракті обумовлюються:

- вартість кредиту, яка вимірюється у відсотках річних;
- строк користування кредитом;
- строк погашення кредиту;
- пільговий період, протягом якого за кредитом не сплачуються відсотки.

Кредит надається тільки за наявності у продавця достатньої кількості резервного капіталу. Межа кредиту, тобто максимальний його розмір, не може перевищувати 10 % капіталу покупця. Кредит надається не на всю суму контракту, а на 80—85 %, решту контракту покупець сплачує авансом, що дає змогу продавцю відшкодувати частину своїх витрат до погашення покупцем своїх зобов'язань за контрактом.

При наданні комерційного кредиту виникають питання про гарантії платежів. Серед способів запобігання неплатежам або затримкам платежів основними є гарантійні листи першокласних банків, підтверджені (резервні) акредитиви відомих банків, векселі, банківські акцепти та аваль векселів, чеків.

Досить поширеною формою кредиту є кредит з опціоном негайного платежу. Його сутність полягає в такому: якщо імпортер скористається правом відстрочення платежу за купленим товаром, то він втрачає знижку з ціни товару, яка надається в разі негайної оплати. Ця умова зазвичай обумовлюється в контракті, а також в акредитиві, якщо використовується акредитивна форма розрахунків.

1.2 Роль національних і колективних валют і золота в міжнародних розрахунках

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

Із скасуванням золотого стандарту і припиненням розміну кредитних грошей на жовтий метал відпала необхідність оплати золотом міжнародних зобов'язань. Водночас у світовій торгівлі золото використовується як надзвичайні світові гроші при форсмажорних обставинах (війни, економічні потрясіння та ін.) або коли інші можливості вичерпані.

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

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

Так, до Першої світової війни переказні векселі (тратти), виписані у фунтах стерлінгів, обслуговували 80 % міжнародних розрахунків. З розвитком економік інших країн і втратою Англією передових позицій у міжнародній торгівлі частка фунта в міжнародних розрахунках знизилась до 40 % у 1948 р. і до 5 % на початку 1990-х рр.

Після Другої світової війни завдяки стрімкому розвитку американської економіки в міжнародних розрахунках інтенсивно почав використовуватися долар. У 1980-ті рр. його частка сягнула 75 %, але вже на початку 1990-х рр. вона знизилась до 55 %. Втрата позицій долара в міжнародних розрахунках обумовлювалась розвитком економік країн Європи та Азії. Починаючи з 1990-х рр. німецька марка, японська ена, швейцарський франк та інші провідні валюти стали також використовуватись як міжнародні платіжні засоби.

З 1970-х рр. новим явищем у системі міжнародних розрахунків стало використання колективних валютних одиниць – СДР та екю (починаючи з 1999 р. замість екю впроваджується євро). Колективні валюти з'явилися у платіжному обороті в результаті процесу демонетизації золота, розпаду Бреттон-Вудської валютної системи та негативних наслідків девальвації національних валют. Як нові світові кредитні гроші вони стали використовуватись завдяки тому, що є більш стабільними валютами.

СДР (спеціальні права запозичення) і євро (європейська валютна одиниця) призначалися для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках країн: СДР – у Міжнародному валютному фонді, євро — у Європейському валютному інституті Європейського Союзу (ЄС). Умовна вартість цих одиниць розраховується на базі середньозваженої вартості та зміни курсу валют, що входять до валютного кошика (валютний кошик СДР включає в себе чотири валюти, тоді як валютний кошик євро — одинадцять валют країн Європи).

Використання СДР досить обмежене. Як платіжний засіб вони використовуються переважно в міждержавних розрахунках, здебільшого для погашення заборгованості країн за кредитами МВФ. Офіційно СДР можуть бути використані банками, підприємствами, приватними особами для розрахунків. Але цією можливістю останні практично не користуються, тому ринок приватних СДР оцінюється приблизно у 10 млрд, переважно у формі банківських депозитів, депозитних сертифікатів і міжнародних облігацій.

Євро використовується не тільки в офіційному, а й у приватному секторах як валюта ціни і валюта платежу. При впровадженні євро на неї покладались великі надії як на валюту, яка стане в Європі єдиним платіжним засобом. Однак стрімка девальвація євро з початку її введення значно підірвала довіру до неї, у зв'язку з чим європейські банки в розрахунках продовжують використовувати національні валюти таких країн, як Німеччина, Швейцарія, Італія, Франція.

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

емітентів цих валют. Стан міжнародних розрахунків залежить від таких чинників:

- економічні і політичні відносини між країнами;
- валютне законодавство;
- міжнародні торговельні правила та звичаї;
- банківська практика країн;
- умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод.

1.3 Валютно-фінансові та платіжні умови зовнішньоекономічних угод

Першочерговою і необхідною умовою здійснення міжнародної торговельної операції є зовнішньоторговельний контракт, який визначає права та обов'язки сторін, їх відповідальність за проведення операції. При складанні контракту велике значення має правильне визначення валютно-фінансових і платіжних умов угоди, від яких залежить рентабельність зовнішньоторговельних операцій, своєчасне отримання платежу, виконання обов'язків за контрактом, страхування сторін від валютних ризиків.

При визначенні валютно-фінансових і платіжних умов дуже часто виявляється протилежність інтересів сторін. Так, експортер після відвантаження товару його імпортеру заінтересований отримати максимально велику суму валюти в короткий термін, одержати від покупця відповідні гарантії щодо забезпечення платежу тощо. Імпортер, у свою чергу, прагне скоріше отримати товар, сплатити менше валюти і, по можливості, максимально відтягнути платіж, тобто домогтися від продавця надання комерційного кредиту.

Вибір валютно-фінансових і платіжних умов контрактів залежить від багатьох чинників, зокрема від характеру економічних і політичних відносин між країнами, наявності або відсутності міждержавних угод, кон'юнктури ринку і перспектив його розвитку, традицій і звичаїв торгівлі даним товаром, норм національного законодавства, міжнародних правил і конвенцій, які регулюють розрахункові відносини, тощо.

Якщо укладенню зовнішньоторговельного контракту передуює міждержавна угода (наприклад, про порядок поставки і проведення платежів), яка має деякі загальні валютно-фінансові умови, то в контракті доцільно посилатися на таку угоду. Це дуже важливо з погляду вирішення спорів, що можуть виникнути між сторонами у ході виконання контракту.

Валютно-фінансові та платіжні умови охоплюють такі основні елементи:

- валюту ціни і спосіб визначення ціни;
- валюту платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються;
- умови розрахунків;
- форми розрахунків і банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватись.

Валюта ціни та валюта платежу. Від вибору валюти ціни та валюти платежу залежить значною мірою валютна ефективність угоди.

Валюта ціни — це валюта, у якій визначається ціна контракту. При виборі валюти ціни враховуються міжнародні традиції торгівлі даним товаром, умови міждержавних угод. При укладенні зовнішньоторговельного контракту ціна товару може бути зафіксована в будь-якій вільно конвертованій валюті: країни продавця, країни покупця або третьої країни. Якщо між країнами укладена угода про порядок розрахунків за клірингом, то ціна товару встановлюється в тій валюті, яка прийнята для клірингових розрахунків. Для українських зовнішньоторговельних організацій вибір валюти ціни складніший через обмежене використання гривні в зовнішніх операціях. Як свідчить практика, основною валютою ціни в розрахунках за українським експортом є американський долар. Водночас в імпортних операціях як валюта ціни часто використовуються вільно конвертовані валюти інших розвинутих країн. Це зумовлено прагненням продавців отримати свої національні валюти.

Експортні та імпортні контрактні ціни досить різноманітні і залежать від додаткових витрат, які включаються в них з просуванням товарів від експортера до імпортера. У міжнародній практиці існує п'ять способів визначення цін товарів.

1 Тверда фіксація, за якої установлені ціни не підлягають змінам під час виконання умов контракту. Спосіб твердої фіксації ефективний при відносній стабільності цін на світових ринках на відповідну групу товарів. Він досить поширений при короткотермінових поставках, проте може бути використаний і в угодах з більш тривалим терміном поставки, особливо в разі повторних контрактів із перевіреними партнерами.

2 При підписанні контракту обумовлюється принцип визначення ціни (наприклад, на основі котирувань того чи іншого товарного ринку на день поставки), а сама ціна встановлюється в процесі виконання угоди. Цей спосіб визначення ціни застосовується тоді, коли виявляється тенденція до підвищення ринкових цін на товар.

3 Похідним від двох попередніх способів є спосіб встановлення рухливої ціни, коли ціна твердо фіксується в момент укладення контракту, проте може бути переглянута, якщо узгоджені сторонами показники знизилися (наприклад, індекс цін, світова ціна тощо) на більшу величину, ніж про це обумовлено в контракті. Прикладом може бути перегляд контрактної ціни у випадку зміни ринкової ціни товару порівняно з контрактною більш ніж на 5 %.

4 Змінна ціна залежно від зміни елементів витрат. Вона розраховується в момент виконання контракту шляхом перегляду базисної ціни з урахуванням змін ціноутворюючих елементів (зокрема витрат виробництва) під час виконання контракту. Вона застосовується в разі продажу продукції, яка має тривалі строки постачання (здебільшого складного комплектного обладнання).

При змінних цінах у контракті встановлюються базисна ціна та її структура, момент початку зміни ціни, спосіб і момент розрахунку остаточної ціни, межа зміни (допустимий максимум і мінімум відхилення ринкової ціни від контрактної). Межа зміни, що перевищує 15—20 % базисної ціни, не вигідна імпортеру.

5 Змішана форма: частина ціни твердо фіксується, а частина встановлюється в змінній формі.

Вибираючи валюту ціни, важливо врахувати вид товару. Відповідно до правил світової торгівлі сьогодні валюти ціни на окремі види товарів не є предметом узгодження, навіть якщо ця

валюта не задовольняє повною мірою ні продавця, ні покупця. Ціла низка товарів, у тому числі сировина, продається на світових ринках за стандартними умовами постачання, розробленими Генеральною угодою про тарифи і торгівлю (ГАТТ), а також міжнародними асоціаціями експортерів та імпортерів розвинутих країн. Умови торгівлі цими товарами (ціни, валюта платежу, валютні та багатовалютні застереження в контрактах) та оформлення зовнішньоторговельних документів (передусім рахунків-фактур і страхових документів) підпорядковуються строгим правилам. Зокрема, ціни на сиру нафту, газовий конденсат, цукор-сирець, каву, кольорові метали, вироби зі шкіри котируються в доларах США. В англійських фунтах стерлінгів котируються ціни на західноєвропейських товарно-сировинних біржах на какао-боби, картоплю, ячмінь, кольорові метали, каучук. Згідно з порядком котирування на біржах, де встановлюються ціни товарів, визначається валюта платежу.

Валюта платежу — це валюта, у якій оплачується зобов'язання покупця (імпортера). Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стійкій валюті, а платіж — у валюті країни-імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті вказується курс перерахунку першої на другу (або за паритетом, який фіксується МВФ на базі СДР, або за ринковим курсом валют).

У контракті встановлюються умови перерахунку:

1) курс відповідного виду платіжного засобу — телеграфного або банківського переказу за платежами векселями чи без них;

2) час коригування (наприклад, напередодні або в день платежу) на відповідному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни);

3) обумовлюється курс, за яким здійснюється перерахунок: як правило, це середній курс дня, іноді курс продавця або покупця на час відкриття або закриття валютного ринку.

Важливе значення має час перерахунку. Його неправильне встановлення може призвести до великих втрат унаслідок зміни валютних курсів. Однією з найбільших помилок, яка часто трапляється, є перерахунок валют за курсом дня укладення контракту. У разі нестабільності валюти платежу та її

тенденції до девальвації експортер може зазнати великих збитків у момент платежу.

Незбігання валюти ціни і валюти платежу — один з найпростіших методів страхування валютного ризику. Якщо курс валюти ціни (наприклад, англійський фунт стерлінгів) знизився, то сума платежу (у німецьких марках) пропорційно зменшується, і навпаки. Для експортера (кредитора) існує ризик зниження курсу валюти ціни, а для імпортера (боржника) — ризик її підвищення.

Окрім правильного вибору валюти ціни і валюти платежу, підприємства (фірми) можуть використовувати й інші засоби, спрямовані на страхування валютних ризиків. До таких засобів відносять: можливість зміни термінів платежу за контрактом, збалансованість грошових вимог і зобов'язань, валютно-товарні застереження, бартерні угоди, включення розміру можливих збитків у ціну. Крім того, активну участь у процесі страхування валютних ризиків беруть банки, які здійснюють хеджування шляхом укладення форвардних і опціонних угод, а також обліково-дисконтних, факторингових і форфейтингових операцій, які захищають клієнта не тільки від ризику валютних коливань, а й від неплатоспроможності боржника.

Умови платежу. Умови платежу визначають порядок і строки оплати вартості товару, який зазначений у зовнішньоторговельному контракті. Вони встановлюються індивідуально. Вибір умов платежу залежить від сили партнерів на ринку. При обговоренні сторонами умов платежу дуже важливим є погодження таких питань:

- коли належить робити платіж (наприклад, до, у момент чи лише після поставки товару);
- у який спосіб має бути здійснено платіж (форма розрахунків);
- де він повинен бути здійснений.

Аналіз міжнародної торгівлі свідчить, що найбільшого поширення набули два основні способи торговельних розрахунків: на умовах негайного платежу й оплати в розстрочку. Крім того, часто виділяють дві додаткові платіжні умови — комбінований платіж і кредит з опціоном негайного платежу.

Виділяти два останні в самостійні умови недоцільно, оскільки вони є лише похідними від основних платіжних умов.

Традиційно залежно від домовленостей контрагентів, а також специфіки товарів, що продаються, імпортер здійснює негайний платіж за однією з таких умов:

а) після отримання підтвердження про закінчення відвантаження товару в порту відправлення;

б) при врученні імпортеру комплекту товарних документів з наданням для оплати кількох пільгових днів і годин;

в) при прийманні товару імпортером у порту призначення.

Практика проведення міжнародних розрахунків свідчить, що за умови негайної оплати товару імпортеру та його банку надається 3—5 пільгових днів для ознайомлення з товаророзпорядчими документами і здійснення платежу, якщо інші умови не зазначені в контракті та платіжних інструкціях експортера. При цьому максимальний строк перевірки документів у банку — сім днів.

Ефективність виконання зовнішньоторговельних контрактів залежить від правильного вибору *форми розрахунків*. Під формою розрахунків у зовнішній торгівлі розуміють способи оформлення, передавання й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовуються в міжнародній комерційній і банківській практиці. Основними формами розрахунків, які використовуються в міжнародній торгівлі, є документарний акредитив і документарне інкасо, банківський переказ, платіж на відкритий рахунок та авансові платежі. Детально всі форми міжнародних розрахунків будуть розглянуті в темах п. 3.2 – 3.7.

Важливим моментом при обговоренні умов платежу є вибір країни, де буде здійснюватись платіж. Адже значний вплив на міжнародні розрахунки має валютне та зовнішньоторговельне регулювання.

ТЕМА 2. Особливості документообороту в операціях міжнародних розрахунків

План

- 2.1 Характеристика зовнішньоторговельного контракту.
- 2.2 Умови поставок товару.
- 2.3 Види документів при міжнародних поставках.

2.1 Характеристика зовнішньоторговельного контракту

Основою здійснення комерційних закордонних операцій є договір між двома партнерами, які перебувають у різних країнах. Партнерами в усіх країнах світу завжди є експортер та імпортер.



Експортер — сторона, яка здійснює продаж товару (надання послуг) іноземному покупцеві з метою його вивезення з країни продавця за кордон.

Імпортер — сторона, яка купує товар (надані послуги) в іноземного продавця і ввозить його в країну покупця.

Договір з купівлі-продажу товару (надання послуг) укладається сторонами після обговорення всіх умов поставок. Залежно від вибору форм міжнародних розрахунків до договору додаються відповідні документи, які складаються на основі й у межах даного договору. Документи оформлюються і передаються однією стороною іншій за посередництва банків (при акредитиві та інкасо) або безпосередньо, поза банківською системою (авансовий платіж, платіж на відкритий рахунок, банківський переказ тощо).

Договір з купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі в міжнародній комерційній практиці називається **контрактом**. Він являє собою комерційний документ, у якому міститься домовленість сторін про поставку товару: зобов'язання продавця передати відповідне майно у власність покупця і зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за нього

відповідну суму або зобов'язання сторін виконати умови товарообмінної угоди.

Під час укладання зовнішньоторговельної угоди сторони визначають, право якої держави застосовуватиметься для регулювання прав і зобов'язань сторін. Це пов'язано з тим, що національні закони, які регулюють стосунки за міжнародними торговельними угодами, можуть істотно різнитися і містити з одних і тих самих питань протилежні норми.

Зовнішньоторговельний контракт оформлюється в письмовій формі у вигляді підписаних сторонами єдиних документів, рідко — за допомогою обміну односторонніми підписаними документами — листами, телеграмами, телексами, які свідчать, що між сторонами досягнута домовленість за всіма умовами угоди. Обмін подібними документами, як правило, закінчується підписанням контракту.

Сторони за контрактом (установи, фірми, від імені яких укладаються договори) називаються контрагентами і несуть матеріальну відповідальність за виконання зобов'язань, які покладені на них договором.

Зовнішньоторговельні контракти включають в себе кілька розділів, які містять предмет договору, визначення сторін, товарів, комерційних умов угоди, прав і зобов'язань сторін, санкцій і т. п. Ці розділи контракту розташовуються у відповідній послідовності.

Починається контракт з *преамбули* — вступної частини, у якій указується номер, місце і дата підписання контракту, визначаються його сторони. Далі йдуть:

- 1 Предмет контракту.
- 2 Ціна і сума контракту.
- 3 Строки постачання товарів.
- 4 Якість товарів.
- 5 Пакування та маркування вантажу.
- 6 Умови платежу.
- 7 Здавання і приймання товарів.
- 8 Страхування.
- 9 Претензії.
- 10 Форс-мажор (обставини непереборної сили).
- 11 Арбітраж (вирішення спірних питань).

12 Юридична адреса сторін.

Предмет контракту. У цьому розділі йдеться про вид угоди (купівля-продаж, надання послуг, оренда, підряд тощо), назву товару, його кількість, а також про базисні умови поставки. Останні визначають, які витрати здійснюють сторони при транспортуванні вантажу від експортера до імпортера, його страхуванні тощо.

Ціна і сума контракту. У цьому розділі проставляється сума грошей, визначена у відповідній валюті (або в третій валюті), яку покупець повинен заплатити продавцеві за весь товар або за одиницю товару.

Терміни поставки товару — це дати, згідно з якими товари мають бути доставлені продавцями в обумовлені контрактом пункти призначення. Зазвичай ці пункти визначаються базисними умовами поставки.

Платіжні умови. У даному розділі контракту наводяться погоджені контрагентами умови і терміни платежів, валюта платежу, способи і порядок розрахунків, використання різних засобів платежу (платіжних інструментів).

Пакування і маркування вантажу. Цей розділ визначає вид і характер упакування, його призначення тощо. Упакування має забезпечувати збереження вантажу при його перевезенні. Маркування необхідне для ідентифікації вантажу.

При заповненні розділу **претензій** обговорюють терміни подання претензій (рекламацій) покупцем продавцю в разі невідповідності умовам контракту якості, кількості, пакування доставленого товару, порушення термінів і умов поставок.

Форс-мажорні обставини виникають у результаті непередбачуваних подій (пожеж, землетрусів, цунамі, паводків тощо). Такі обставини можуть впливати на виконання сторонами зобов'язань і навіть призупинити виконання контракту. Розділ форс-мажор дає сторонам можливість переносити терміни виконання контракту або взагалі звільняє сторони від виконання своїх зобов'язань у випадку виникнення обставин непереборної сили.

Арбітраж. Оскільки в процесі виконання контракту між сторонами можуть виникати розбіжності через різне тлумачення окремих умов договору, у контракті передбачається пункт про

вирішення таких спорів. Якщо питання не вирішується в процесі переговорів між контрагентами, то відповідно до міжнародної практики він передається на розгляд в арбітражний (третейський) суд.

Перед тим як укласти контракт, сторони ретельно узгоджують всі його розділи і пункти, доки не буде досягнуто повної домовленості за кожним з них.

Зовнішньоторговельна угода вважається недійсною, якщо не дотримана її форма і порядок підписання, незалежно від того, де укладено таку угоду. Цим порядок укладення угод в Україні та країнах СНД відрізняється від порядку укладення угод за Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу, у якій допускається усна форма укладення угоди.

2.2 Умови поставок товару

Базисними умовами поставок у зовнішньоторговельному контракті називають сукупність основних обов'язків контрагентів щодо транспортування і страхування товарів на шляху їх руху від експортера до імпортера.

Використання базисних умов спрощує укладання і погодження контрактів, допомагає контрагентам знайти способи розподілу відповідальності і розв'язання розбіжностей, що виникають. Міжнародна торговельна палата розробила й опублікувала збірник тлумачень базисних умов поставок. Цей збірник отримав назву ІНКОТЕРМС. Перший збірник був опублікований у 1936 р. З того часу збірник доповнювався і передруковувався кілька разів. Остання його редакція вийшла у 2010 р.

У базисних умовах визначені обов'язки продавця за встановлену в контракті ціну забезпечити доставляння вантажу у відповідну географічну точку або відвантажити товар на транспортні засоби, чи передати його транспортній установі.

Базисні умови визначають і інші обов'язки продавців і покупців:

- хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів територіями країн продавця, покупця, транзитних країн, морем і повітрям;
- обов'язки продавців у частині пакування і маркування товарів;
- обов'язки сторін щодо страхування вантажу й оформлення комерційної документації;
- місце і час переходу з продавця на покупця ризиків випадкового пошкодження чи втрати товарів.

У комерційній роботі зовнішньоторговельних установ, як правило, виникає необхідність детального розгляду взаємних зобов'язань продавців і покупців, що впливають із базисних умов поставок. Для цього необхідно користуватися збірником тлумачень торговельних звичаїв ІНКОТЕРМС-90 (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Класифікація умов ІНКОТЕРМС за обов'язками продавця

Назва умов		Група	Обов'язки продавця	Вид транспорту
Англійська мова	Українська мова			
1	2	3	4	5
1 EXW.Ex Works	Франко-завод	E	Відправлення товару	Будь-який вид
2 FCA, FreeCarrier	Франко-перевізник	F	Основні витрати за вантажем не сплачені	Повітряний Залізничний
3 FAS, FreeAlongsideShip	Франко уздовж борту судна, ФАС	F	Те саме	Морський, Річковий
4 FOB, FreeOnBoard	Франко-Борт, FOB	F	Те саме	Те саме
5 CFR, CostandFreight	Вартість і фрахт	C	Витрати за вантажем сплачені	Морський Річковий
6 CIF, Cost, InsuranceandFreight	Вартість, страхування і фрахт, СІФ	C	Те саме	Те саме
7 CPT, CarriagePaidTo	Перевезення сплачено до	C	Те саме	Будь-який вид

Назва умов		Група	Обов'язки продавця	Вид транспорту
Англійська мова	Українська мова			
1	2	3	4	5
8 CIP, CarriageandInsurance PaidTo	Перевезення і страхування сплачені до	C	Те саме	Те саме

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5
9 DAF, DeliveredAtFrontier	Поставлено на кордон	D	Поставка товару	Те саме
10 DES, DeliveredExShip	Поставлено франко-судно	D	Те саме	Морський Річковий
11 DEQ, DeliveredExQuay	Поставлено франко-причал	D	Те саме	Те саме
12 DDU, DeliveredDutyUnpaid	Поставлено, мито не сплачено	D	Те саме	Будь-який вид
13 DDP, DeliveredDutyPaid	Поставлено, мито сплачено	D	Те саме	Те саме

За новою класифікацією ІНКОТЕРМС-90 всі базисні умови поділяються на чотири групи. В основу класифікації покладена різниця в обсягах обов'язків контрагентів з транспортування товару.

Перша група «E» має умову «франко-завод», яка передбачає мінімум обов'язків для продавця і полягає лише в наданні товару для покупця в місці знаходження продавця.

До групи «F» включаються умови, які вимагають від продавця зобов'язань передати товар перевізникові, що вказаний покупцем (ФОБ, ФАС, «франко-перевізник»).

У третій групі «C» об'єднані умови, за якими продавець повинен забезпечити перевезення продукції, але не зобов'язаний брати на себе ризик випадкової загибелі чи псування товару, або нести будь-які додаткові витрати, що можуть виникнути після відвантаження товару («Вартість і фрахт», СІФ, СІР).

Четверта група «D» включає умови поставки, які передбачають зобов'язання продавця нести всі витрати і ризики, які можуть виникнути під час доставляння товару в країну призначення — «Поставлено на кордон», «Поставлено франко-

судно», «Поставлено франко-причал», «Поставлено, мито не сплачено», «Поставлено, мито сплачено».

2.3 Види документів, що супроводжують міжнародні поставки

При міжнародних поставках використовуються відповідні види документів, які супроводжують пересування товару від продавця до покупця. Їх поділяють на документи, які мають ознаки цінних паперів (наприклад, вексель, коносамент, складська розписка (варіант), і документи, які підтверджують і супроводжують товар (наприклад, рахунок-фактура, повітряно-транспортна чи залізнична накладна, документ про страхування, свідоцтво про походження товару, транспортна квитанція, упаковальна специфікація тощо).

Згідно з міжнародною практикою й уніфікацією форм міжнародних розрахунків усі документи, які надаються при поставці товарів, поділяють на такі види:

- комерційні;
- транспортні;
- страхові;
- фінансові.

Комерційні документи. Комерційні документи — це документи, у яких визначені грошові вимоги експортера до імпортера. Основним з комерційних документів є комерційний рахунок, або рахунок-фактура, у якому вказується сума, що виставляється до сплати. Комерційні рахунки, якщо немає інших вказівок, виставляються продавцем на покупця. Опис товару в комерційному рахунку має бути точним і повним, у всіх інших документах — у загальних виразах.

Обов'язковими реквізитами комерційного рахунку є: найменування продавця і покупця, номер укладеного контракту, пункти відвантаження і призначення товару, номер і дата транспортного документа, номер і дата контракту, повне найменування товару, кількість і ціна товару, загальна сума рахунка, що виставляється до платежу, умови поставки.

У рахунку може бути вказана й інша додаткова інформація, що стосується кількісної та якісної характеристики товару, його

упаковки тощо залежно від вимог контракту чи акредитива. Особливу увагу слід приділяти правильному зазначенню умов поставки в рахунку.

У випадку, коли комерційний рахунок виписується в одній валюті, а платіж має здійснюватись в іншій валюті, у рахунку необхідно вказати курс перерахунку.

Законодавство ряду країн вимагає легалізації комерційних рахунків, тобто їх завірення торгово-промисловою палатою або консульством країни покупця. Завірений консульством рахунок ще називається консульським рахунком. Він завіряється в консульстві країни призначення товару і підтверджує, що фактурована сума відповідає фактичній товарній вартості. Всю інформацію (документи) про товар консульство отримує від покупця. Консульський рахунок-фактура полегшує правильну сплату мита в країні імпортера.

Комерційний рахунок підписується двома особами без зазначення посад і без печатки. Якщо умовами контракту (акредитива) передбачена розстрочка платежу, то в рахунку обов'язково робиться посилання на цей пункт і вказується дата платежу.

Транспортні документи. Транспортні документи виписуються вантажоперевізником як свідчення того, що товар прийнятий ним до перевезення. Транспортними документами є: при перевезеннях залізницею — залізнична накладна та її дублікат; при перевезеннях повітряним транспортом — авіанакладна; при перевезеннях автодорожнім транспортом — автодорожна накладна; при морських перевезеннях — коносамент.

Залізнична накладна та її копія (дублікат) використовуються при міжнародних перевезеннях залізницею вантажів. Накладна — це документальне оформлення договору перевезення між відправником вантажу та адміністрацією залізниці. Основними відомостями, які містяться в накладній, є: назва станції призначення і прикордонних станцій, назва вантажу, відмітка про сплату (чи сума) фрахту. При перевірці залізничних накладних особливу увагу приділяють графі «Одержувач». Це пов'язано з тим, що конкретний одержувач вантажу не завжди збігається з покупцем товару. Залізнична накладна, як правило, виписується

мовою країни, що отримує товар. Найменування товару в накладній може бути вказано в загальних виразах.

У залізничній накладній обов'язково робиться відмітка про кількість товару або його вагу, причому, якщо подано кілька накладних, загальна кількість чи маса товару має дорівнювати загальній кількості або масі, що вказується в рахунку.

Копії (дублікати) накладних і подібні їм документи, які видаються перевізником, вважаються правильно оформленими, якщо на них проставлені штампи перевізника чи установи, яка видала документ, або стоять підписи сторін.

Необхідно мати на увазі, що коли транспортним документом є накладні, то оригінали цих документів завжди супроводжують вантаж і виписуються вони, як правило, на ім'я покупця.

Авіанакладна, або квитанція, повітряного сполучення — документ, який посвідчує наявність договору перевезення між відправником вантажу і перевізником на доставляння товару повітряними лініями. У накладній указуються: найменування аеропортів відправлення і прибуття, перелік доданих до накладної документів, загальна цінність вантажу, сума платежу за перевезення, дата видачі накладної та ін. Авіанакладна має бути підписана не тільки представником перевізника, а й експортером.

Авіанакладна заповнюється відправником при здаванні вантажу. Складаються три її оригінали і дев'ять копій. Оригінали надаються перевізнику, одержувачу і відправнику вантажу. Копії розподіляються, якщо необхідно, між іншими перевізниками, одна з них залишається в аеропорту першого перевізника, друга — в аеропорту призначення.

Для авіап перевезень авіанакладна є тим самим, що й коносамент при морських перевезеннях. Разом з тим існує одна принципова відмінність: авіанакладна не є оборотним документом, її не можна передати іншій особі за допомогою індосаменту, вона також не є документом, що посвідчує право на вантаж. Накладна не має оригіналу, що передається одержувачу вантажу для надання йому права володіння товаром. Вантаж передається в розпорядження названого одержувача після пред'явлення ним документів, що посвідчують його особу, а

також при підписанні квитанції у прийманні вантажу і сплати необхідних зборів.

Автодорожна накладна виступає в ролі договору при використанні автомобільного транспорту. У ній указуються: дата відвантаження товару, назва вантажу, що підлягає перевезенню, назва отримувача, вартість перевезення тощо.

Автодорожна накладна не є товаророзпорядчим документом, і вантаж видається вказаному в ній отримувачу.

Накладна складається в чотирьох примірниках (два для перевізника і по одному — для продавця і покупця), підписується перевізником і відправником вантажу. Якщо вантаж перевантажується кілька разів і складається з партій, то виписується стільки накладних, скільки використовується транспортних засобів і партій товару, що перевозиться.

Крім автотранспортної накладної, з вантажем відправляють такі товаророзпорядчі документи: упаковальні листи, відвантажувальні специфікації, сертифікати якості та інші документи, які потрібні для ввезення в країну покупця і перетинання транзитних країн.

Коносамент — документ, що видається відправнику вантажу про прийняття товару для перевезення морем. Коносамент виконує три головні функції: посвідчує прийняття вантажу до перевезення (дата виписки коносаменту є датою відвантаження); слугує товаророзпорядчим документом; свідчить про укладення договору морського перевезення.

Виконуючи першу функцію, коносамент має вигляд розписки судовласника або його уповноваженого, що посвідчує навантаження товарів у відповідній кількості на судно для перевезення до встановленого місця призначення.

Друга функція коносаменту — надавати право власнику оригіналу розпоряджатися вантажем — робить його товаророзпорядчим документом. Це означає, що лише особа, яка вказана в коносаменті або має коносамент на пред'явника, може вимагати видачу товару, вказаного в коносаменті. Щоб продати товар, котрий перебуває в дорозі і представлений коносаментом, товаророзпоряднику достатньо продати або перевідступити свої права за коносаментом.

Третя функція коносаменту — це його здатність бути єдиним доказом наявності морського перевезення. Цю функцію коносамент виконує при перевезеннях товарів на суднах регулярних ліній або при поставках товару відповідними партіями. Якщо під вантаж фрахтується ціле судно або його частина, договір морського перевезення оформлюється чартер-партією або чартером.

Коносамент містить відомості про назву судна і його власника; тоннажі судна; назви портів навантаження і розвантаження, кількість виданих примірників його оригіналів; він підписується капітаном судна або пароплавним агентом. Як правило, коносамент має вигляд надрукованого друкарським способом документа (мовою акредитива), який вписуються зазначені вище відомості.

Розрізняють коносаменти іменні, ордерні і на пред'явника. Іменний коносамент свідчить про те, що товар має бути доставлений відповідному одержувачу із зазначенням його назви й адреси. Такий документ не може бути переданий за допомогою звичайного індосаменту.

Ордерний коносамент виписується на користь відповідного одержувача або за його наказом і передбачає, що відправник вантажу може передати свої права третій особі, індосувавши коносамент, тобто проставивши на звороті свій підпис і печатку. Такий коносамент використовується в тих випадках, коли платіж здійснюється проти надання документів банку.

Якщо в графі «Одержувач вантажу» немає ніякої вказівки або зазначено «Пред'явник», то такий коносамент має назву «на пред'явника». На пред'явника є також коносамент, що виписується за наказом експортера і містить на звороті бланкове індосо (підпис і назву експортера).

Коносаменти оформлюються у трьох і більше примірниках. Усі примірники або повний комплект коносаменту є оригіналами, і на них ставиться штамп «оригінал». Кожний примірник коносаменту підписується капітаном судна чи його агентом. У деяких випадках позначається порядковий номер оригіналу — перший, другий, третій. У коносаменті обов'язково вказується кількість складених оригіналів. Крім оригіналів, може бути виписана необхідна кількість копій коносаменту, які юридичної

сили не мають. Копії коносаментів мають штамп «Копія». Кількість копій до складу примірників не входить. Коносамент має бути чистим. Чистим є той документ, який не має додаткових позначень або відміток про дефектний стан товару або упакування.

Страхові документи. Страхові документи виписуються при відвантаженні товару на умовах СІФ (CIF) або СІП (CIP). До страхових документів належать страхові поліси і страхові сертифікати. Ці документи видаються страховими компаніями і свідчать про наявність договору про страхування.

Імпортери, як правило, страхують товари на свою користь або на користь інших осіб, які отримують вантаж. Коли страхування входить в обов'язки експортера, договір зі страховою компанією укладається на користь імпортера або третьої особи. Якщо останній покупець невідомий, то страховий поліс може виписуватись на пред'явника.

У заяві про укладення договору страхування повинні вказуватись такі відомості:

- точна назва вантажу, вид упакування, кількість місць і маса вантажу;
- номери та дати коносаментів або інших перевізних документів;
- вид транспорту;
- спосіб відправлення вантажу (у трюмі або на палубі, купою або поодиночці і т. п.);
- пункти відправлення, перевантаження та призначення вантажу;
- вартість вантажу (страхова сума);
- вид страхової відповідальності (умови страхування).

Договір страхування вважається укладеним з моменту, коли прийняття страхування підтверджено страховою компанією в письмовому вигляді. На вимогу страховика страхувальник зобов'язаний видати йому страхові документи (поліс або сертифікат).

Страхові документи не повинні бути датовані пізніше дати відвантаження. Страхові поліси, як правило, виписуються у валюті платежу. Мінімальна сума, на яку страхується товар, дорівнює 110 % вартості СІФ відповідних товарів.

Основні реквізити страхового документа мають відповідати даним інших документів, а саме назві товару, даті відвантаження, номеру транспортного документа, назві одержувача вантажу, експортера тощо.

Крім одного з основних видів ризику — ризику часткової або повної втрати, у страховому документі можуть бути вказані і додаткові ризики, які пов'язуються з форс-мажорними обставинами.

Страхові поліси, так само як і коносаменти, бувають іменні, ордерні або на пред'явника і можуть передаватися за допомогою простих або іменних індосаментів.

Фінансові документи. До фінансових документів відносять чеки та векселі (прості та переказні). У міжнародному платіжному обороті найширше використання мають векселі.

Вексель — це цінний папір, що засвідчує безумовне та беззаперечне боргове зобов'язання. Існують два основні види векселів: прості та переказні (тратти).

Простий вексель — це боргове зобов'язання імпортера здійснити платіж.

Переказний вексель — письмовий наказ здійснити платіж певній особі в певний строк, який виставляється експортером на іноземного імпортера.

У складанні простого векселя беруть участь дві особи — *векселедавець* (платник) і *векселедержатель* (отримувач коштів за векселем), перевідного векселя — три особи — *трасант* (особа, яка видала вексель чи наказ платити), *трасат* (платник за векселем) і *ремітент* (особа, на користь якої видано вексель).

Вексель складається за чітко встановленою формою. Його форма та вигляд регламентуються певною системою міжнародного та національного вексельного права. У багатьох країнах для уніфікації здійснення операцій з векселями розроблені вексельні формуляри. Інколи векселі виписуються і не на спеціальних бланках, проте вони повинні містити певний перелік обов'язкових реквізитів.

До обов'язкових реквізитів простого векселя належать:

- назва «вексель»;
- проста і нічим не обумовлена обіцянка сплатити певну суму коштів;

- строк платежу;
- місце платежу;
- найменування отримувача коштів;
- місце і дата складання векселя;
- підпис векселедавця.

Обов'язковими реквізитами перевідного векселя є:

- назва «вексель»;
- безумовний наказ сплатити певну суму коштів;
- назва платника (трасата);
- строк платежу;
- місце платежу;
- назва отримувача коштів (ремітента);
- місце і дата складання векселя;
- підпис векселедавця (трасанта).

Якщо у векселі відсутній хоча б один з перелічених реквізитів простого чи перевідного векселя, цей документ не матиме сили тратти чи простого векселя за винятком кількох випадків:

- ✓ за відсутності вказівки на місце платежу місце, позначене біля найменування платника, і є місцем платежу векселя;
- ✓ за відсутності вказівки на місце видачі векселя місцем видачі є місце, вказане поряд з іменем векселедавця;
- ✓ вексель, у якому не вказаний строк платежу, є векселем, який підлягає оплаті за пред'явленням.

У міжнародних розрахунках найчастіше використовуються *акцептовані векселі*. Акцепт векселя — це підтвердження трасатом своєї згоди здійснити платіж за векселем. Акцепт векселя здійснюється у вигляді напису на лицьовому боці документа і підписується акцептантом. Необхідність акцепту спричинена тим, що зобов'язання трасата за переказним векселем виникають лише після його акцепту.

Гарантією за простими векселями і траттами є їх *авалювання*. Аваль — це гарантія платежу за простим переказним векселем з боку аваліста, якщо боржник не виконав своїх зобов'язань за векселем. Він здійснюється на лицьовому боці векселя або на додатковому аркуші — алонжі і підписується авалістом.

Векселі є оборотними фінансовими документами. Їх передавання здійснюється шляхом передавального напису — *індосаменту*. Такий напис здійснюється на зворотному боці векселя і підписується індосантом.

Векселі, які виписані і підлягають оплаті в одній країні, називаються *внутрішніми*. Векселі, які виписані в одній країні, а підлягають оплаті в іншій, є *іноземними* (зовнішніми).

В основі розрахунків при операціях з іноземними векселями важливе значення має *вексельний курс*. Під вексельним курсом розуміють ціну іноземного векселя в національній валюті. При котируванні короткострокових вексельних курсів за основу береться курс «спот», при котируванні довгострокових вексельних курсів орієнтуються на курс «форвард».

Поряд з комерційними векселями широку сферу обігу мають і банківські векселі. *Банківський вексель* — це тратта, яку виставляють банки на своїх іноземних кореспондентів. Імпортери, купуючи ці векселі в національних банків і пересилаючи їх для експортерів, погашають у такий спосіб свої боргові зобов'язання.

Використання чеків у міжнародних розрахунках регулюється одноманітним чековим законом, який було прийнято в 1931 р. на Женевській конференції. Він визначає форму, реквізити, умови подання до оплати, індосамент чека та ін.

Чек — це безумовний наказ чекодавця банку-платнику чи іншій кредитній установі оплатити за пред'явленням певну суму *чекодержателю* чи за його наказом за рахунок наявних у банку (депонованих) коштів *чекодавця*. Для клієнтів зі стійким фінансовим становищем банк за наявності відповідної угоди може видати чек без депонування коштів. Такі чеки називаються безвалютними, їх використання дуже обмежене.

Розрізняють чеки фірмові та банківські. *Фірмовий чек* — це чек, який виписується фірмою на отримувача коштів і виставляється на свій банк. *Банківський чек* — це чек, який виписується банком на банки-кореспонденти. Оплата за таким чеком здійснюється за рахунок коштів на кореспондентських рахунках банку.

Залежно від характеру використання чека і умов передання виділяють кілька видів чеків.

Іменний чек — це чек, який виписується на користь певної особи. Передання чека проводиться за допомогою передавального напису з поміткою «не наказу», завірену нотаріально.

Ордерний чек — це чек, який виписаний на користь певної особи чи за його наказом. Передання чека здійснюється шляхом індосаменту (інколи з поміткою «наказу»).

Чек на пред'явника — це чек, який виписується на будь-яку особу і може передаватися як з індосаментом, так і без індосаменту.

Чек може передаватися однією особою іншій через індосамент, який здійснюється на зворотному боці чека. Індосамент засвідчує передавання права за чеком і передбачає відповідальність особи, що здійснила індосамент, — індосанту перед держателями чека.

У разі відмови від платежу за чеком держатель чека зобов'язаний заявити протест у встановлений строк. Відмова від оплати чека має бути підтверджена нотаріальним протестом або підписом банку на чеку про відмову здійснити платіж. У разі такої відмови держатель чека має право вимагати оплати від чекодавця, індосантів, авалістів тощо.

ТЕМА 3. Документарні та недокumentарні форми розрахунків

План

3.1 Особливості використання в міжнародній сфері основних форм розрахунків.

3.2 Авансові платежі.

3.3 Платіж на відкритий рахунок.

3.4 Банківський переказ.

3.5 Розрахунки з використанням чеків, пластикових карток, векселів.

3.6 Документарний акредитив.

3.7 Інкасо.

3.1 Особливості використання в міжнародній сфері основних форм розрахунків

Дослідження валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів показали, що при проведенні торговельних операцій важливим є правильний вибір форми розрахунків, оскільки він дає змогу контрагентам зменшувати витрати і ризики невиконання протилежною стороною своїх зобов'язань за контрактом.



Форми розрахунків — це врегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом. При цьому порядок здійснення форм міжнародних розрахунків також регулюється міжнародними документами, які розробляються спеціально створеними організаціями — Міжнародною торговельною палатою, Комісією з права міжнародної торгівлі ООН тощо.

Форми міжнародних розрахунків умовно поділяються на документарні (акредитиви, інкасо) і недокументарні (платіж на відкритий рахунок, авансові платежі, банківський переказ, векселі та чеки).

Міжнародні розрахунки являють собою цілком самостійну систему, яка пов'язана з рухом між країнами товарно-матеріальних цінностей і грошей і яка має певні особливості.

По-перше, міжнародні розрахунки, на відміну від внутрішніх, регулюються не тільки національними нормативними і законодавчими актами, а ще й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями, такими як Єдиний чековий закон, затверджений Женевською конвенцією в 1931 р.; Єдиний закон про переказний і простий вексель, прийнятий Женевською вексельною конвенцією в 1930 р.; Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів, остання публікація яких (№ 500) здійснена Міжнародною торговельною палатою (МТП) у 1993 р.; Уніфіковані правила для інкасо, остання редакція яких набула чинності з 1 січня 1996 р. (публікація МТП № 522); Уніфіковані правила для контрактних гарантій, виданих МТП у 1978 р. (публікація № 325); Уніфіковані правила для гарантій, що підлягають оплаті на вимогу, видані МТП

у 1992 р. (№ 458), та інші, які регулюють окремі форми і способи міжнародних розрахунків, визначають характер взаємовідносин учасників розрахункових операцій. Подібний розмах уніфікацій міжнародних розрахунків з боку світового співтовариства викликаний інтернаціоналізацією господарських зв'язків, збільшенням обсягів міжнародних торговельних угод і, отже, розрахунків, універсалізацією банківських операцій.

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їхню ефективність впливає динаміка валютних курсів. З іншого боку, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин досягається лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн, безперешкодного руху грошей.

Конвертованість валют немовби розмиває національні кордони під час руху товарів, послуг, переміщення капіталу в масштабах світового ринку. Так, експортеру, який реалізує продукцію за кордон з оплатою у валюті імпортера або валюті третіх країн, конвертованість валют забезпечує можливість безперервного перетворення одержаного виторгу у власну національну валюту для підтримання нормального кругообігу його коштів усередині країни. Аналогічно вирішується проблема розрахунків для імпорту товарів, які підлягають оплаті в іноземній валюті: через механізм конвертації здійснюється обмін національної валюти імпортера на потрібні інвалютні кошти платежу.

Вільна конвертація національної грошової одиниці — не тільки форма зв'язку між національним і світовим господарствами. Вона забезпечує країні:

- вільний вибір виробниками і споживачами найвигідніших ринків збуту і закупівлі усередині країни і за кордоном;
- розширення можливостей залучення іноземних інвестицій і розміщення інвестицій за кордоном;
- стимулюючу дію іноземної конкуренції на ефективність, гнучкість і пристосовування підприємств до умов, що змінюються;
- підтягування національного виробництва до міжнародних стандартів щодо ціни, витрат, якості та асортименту;

- можливість здійснення міжнародних розрахунків у національних грошах.

Третя особливість міжнародних розрахунків полягає в тому, що в країнах з частково конвертованою валютою держава використовує відповідні валютні обмеження, які безпосередньо впливають на валютні розрахунки. **Валютні обмеження** — це законодавча або адміністративна заборона, лімітування і регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою та іншими валютними цінностями. Валютні обмеження звужують можливості і підвищують витрати валютного обміну і платежів за міжнародними угодами. Основними причинами валютних обмежень є: нестача валюти, тиск зовнішньої заборгованості, розбіжності в платіжних балансах. Головна мета їх введення — концентрація валютних цінностей у руках держави, а також вирівнювання платіжного балансу і підтримання валютного курсу національної грошової одиниці.

У багатьох підручниках до особливостей міжнародних розрахунків відносять їхній документарний характер. Це досить хибне уявлення, оскільки багато країн світу вже давно використовують як документарні, так і недокументарні форми розрахунків. При цьому за останні кілька років значно зросла популярність недокументарних розрахунків через їхню простоту і дешевизну.

У розрахунках між країнами з розвинутою ринковою економікою переважають недокументарні форми розрахунків. Документарні поширені в розрахунках з країнами третього світу, а також з деякими країнами Східної Європи. Це пов'язано з тим, що документарні форми дають можливість значно зменшити ризик неплатежу або непостачання товару.

Документарні форми розрахунків широко використовуються в українській зовнішньоторговельній практиці. Зокрема, документарні акредитиви за імпортними операціями використовуються в розрахунках з партнерами з Західної Європи, Північної Америки, Японії, тобто з розвинутими країнами, які враховують підвищений ризик країни — України — і низьку платоспроможність українських імпортерів. При експортних операціях українські підприємства і банки використовують акредитиви в розрахунках з країнами третього світу,

платоспроможність яких оцінюється достатньо. Водночас багато українських підприємств успішно використовують недокументарні форми розрахунків.

Кожна форма розрахунків містить певну частку ризику для експортера або імпортера і залежить від багатьох чинників: вид товару, ступінь взаємної довіри контрагентів, наявність кредитної угоди, платоспроможність зовнішньоторговельних партнерів, рівень попиту і пропозиції на даний товар, надійність залучених банків. Тому кожний контрагент намагається наполягати на тій формі розрахунків, за якої він мав би найменший ризик. Різні форми розрахунків щодо оцінювання ризику відображені на рисунку 3.1.

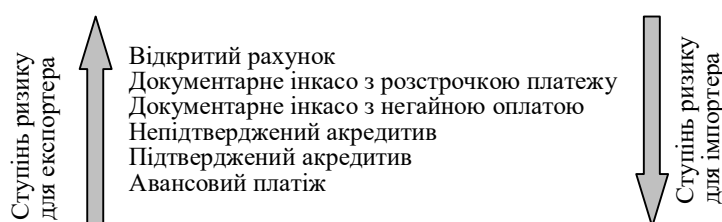


Рисунок 3.1 – Оцінювання ризику неплатежу/непостачання товару для контрагентів при різних формах розрахунків

Як видно з рисунка 3.1, авансовий платіж і платіж на відкритий рахунок перебувають на різних полюсах. Це пояснюється тим, що дані форми розрахунків становлять односторонні вигоди або продавцеві, або покупцеві. Крім того, на відміну від документарного інкасо й акредитива, участь банків при цих формах розрахунків значно менша. Вони є лише провідниками грошових коштів.

3.2 Авансові платежі

У міжнародній практиці розрахунків авансові платежі є найбільш вигідною формою для експортера. *Аванс* — це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем продавцеві до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Отже, аванс може бути в грошовій і товарній формах. Товарна форма авансу передбачає передавання імпортером експортеру сировинних матеріалів або

комплектуючих, необхідних для виготовлення замовленого обладнання.

Грошова форма авансу передбачає сплату покупцем узгодженої за контрактом суми в рахунок належних за договором платежів до відвантаження товару (надання послуги), а іноді навіть до початку виконання контракту.

У світовій практиці розрахунків авансові платежі використовуються:

- якщо продавець не впевнений у платоспроможності покупця;
- якщо економічна і політична ситуація в країні покупця нестабільна;
- при поставці дорогого обладнання (кораблів, літаків), яке виготовлене за індивідуальним замовленням;
- при поставках рідкісних дефіцитних товарів, а також товарів стратегічного призначення (ядерного палива, зброї);
- у разі досить тривалих строків дії контракту.

Аванс може надаватися як у розмірі повної вартості контракту (замовлення), так і у вигляді частки, відповідного відсотка від неї. Для експортера найвигіднішим є авансовий платіж на загальну суму контракту або попередня оплата. У цьому разі експортер достатньо захищений від ризику того, що іноземний покупець відмовиться або буде неспроможним заплатити за товар, який йому вже відвантажений. Аванс на загальну суму контракту також означає, що експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використати на закупівлю сировини, виплату заробітної плати, технічне оснащення підприємства тощо. Більш того, попередня оплата звільняє постачальника від необхідності звертатися до банку за кредитом зі сплатою відсотків та інших витрат за користування ним.

З іншого боку, аванс, навіть у розмірі відповідного відсотка від суми контракту, слугує засобом забезпечення зобов'язань, прийнятих покупцем за контрактом. У разі відмови прийняти замовлений товар постачальник має право отриманий ним аванс використати на відшкодування збитків.

До очевидних недоліків цієї форми розрахунків належить комплексний ризик імпортера: ризик того, що експортер не

доставить товар або доставить несвоєчасно і зовсім іншої якості чи специфікації. Крім того, порушення виконання зобов'язань експортера за контрактом може статися у вигляді недотримання асортименту товару, що поставляється, а також умов пакування і транспортування, що може призвести до визнання товару некондиційним. У такому разі імпортер ризикує втратити аванс (або повернути його через тривалий час за рішенням суду) і матеріальну компенсацію. Авансовий платіж також означає, що імпортер кредитує поставку на відповідний період, до того як він фізично отримає товар у своє розпорядження.

Авансовий платіж у розмірі загальної вартості контракту використовується, коли:

- валютне законодавство й органи валютного контролю країни покупця допускають авансові платежі в розмірі 100 % вартості контракту;
- відсутні державні обмеження або заборона на імпорту/експорт товарів;
- імпортер має в достатній кількості ліквідних ресурсів для здійснення авансового платежу;
- ціна товарів, що купуються за допомогою авансової форми розрахунків, відносно невелика в загальному обороті коштів імпортера.

У міжнародній торгівлі розрахунки у формі авансу на загальну вартість контракту використовуються відносно рідко, що пояснюється трьома основними причинами. По-перше, у зв'язку з посиленням конкуренції товаровиробників і наповненням товарного ринку рядом товарів сформувався стійкий «ринку покупця» й експортери змушені пристосовуватись до інтересів імпортерів при оплаті товарних поставок. По-друге, експортери переважно мають справу не безпосередньо з кінцевими споживачами або великими операторами ринку, а з посередниками, які здебільшого не мають достатньо власних ресурсів для 100 % попередньої оплати. По-третє, самі продавці не завжди погоджуються на цю форму розрахунків, оскільки вона обумовлює надання імпортеру значних фактичних знижок.

На відміну від міжнародної практики, в Україні при розрахунках за імпортом головною вимогою іноземного партнера

є отримання авансу на загальну вартість контракту, що пов'язано з недовірою до держави в цілому. При цьому, здійснюючи авансовий платіж, український імпортер практично кредитує іноземного партнера за контрактом, у багатьох випадках не вимагаючи знижки до продажу ціни товару за наданий кредит. Якщо ж умова знижки ціни все ж таки включається до контракту, то реально вона зовсім не відповідає тим втратам, яких зазнають українські підприємства при 100-відсотковому відволіканні своїх обігових коштів.

Авансові платежі, що покривають лише частину суми контракту, досить поширені в міжнародній торгівлі. При цьому основну частину платежу продавець отримує після відвантаження товару, використовуючи інші форми розрахунків, платіжні та фінансові інструменти. Наприклад, 5—10 % вартості контракту сплачуються у формі авансу, а решта — у формі відкритого рахунка або акредитива. Іноді авансові платежі безпосередньо здійснюються в межах акредитивів (при використанні акредитива «з червоним застереженням»).

Світова практика свідчить, що авансові платежі, як правило, становлять 10—30 % суми контракту. При цьому частина контракту, що авансується, залежить від призначення авансу. Так, якщо видається завдаток у рахунок суми, що вказана в договорі, то він дорівнює зазвичай 10—15 % суми контракту. Аванс імпортера на виконання спеціального замовлення або поповнення обігового капіталу експортера досягає 30—50 % суми контракту. Водночас аванс як форма розрахунків за контрактами з довгостроковим партнером або на основі міждержавних угод може досягати 100 % суми контракту. Іноді в контракті передбачається сплата авансу кількома внесками: наприклад, 10—20 % вартості замовлення — при підписанні контракту і 15 % — після подання технічної документації. Цей метод має назву поетапних платежів.

Аванс сплачується протягом відповідного строку з дати підписання контракту. При постачаннях складних видів машин і обладнання з великим строком виробництва контракт набуває чинності після переказу покупцем авансу, який виплачується протягом 30—90 днів з дати підписання контракту. У контракті також обумовлюється, через який проміжок часу після сплати

авансу буде здійснено поставку товару. Як правило, аванс реалізується через банківський переказ (також використовуються й інші інструменти — чеки).

Розмір оплати за отримання авансу визначається обумовленою в договорі ставкою у відсотках річних, при цьому відсотки на користь покупця нараховуються з дня переказування авансу до дати реальної поставки товару. Однак частіше відсоткова ставка в контракті не вказується, а враховується сторонами при узгодженні ціни товару, тобто через зниження ціни на розмір витрат, пов'язаних з наданням авансу.

Погашається аванс шляхом заліку при поставці товару. Ця умова повинна бути своєчасно зафіксована в контракті. При поставці товару партіями аванс може бути на обліку до останньої поставки і погашатися при кінцевих розрахунках. Аванс раціонально погашати у відповідній частці від кожної поставки. У цьому разі можливі два способи: пропорційний, коли при кожній поставці погашається частина авансу, відповідна його частині у вартості товару, і прогресивний, коли відсоток погашення авансу з кожною новою поставкою пропорційно зростає.

При інших рівних умовах для імпортера більш вигідний такий спосіб погашення авансу, який зводить до мінімуму реальний строк авансування ним експортера. Для експортера більш вигідно, якщо аванс погашається при розрахунках за останнє відвантаження товару, оскільки цей спосіб забезпечує найбільш тривале користування авансом і повністю страхує від можливих втрат у разі відмови покупця від наступних партій товару.

Оскільки авансовий платіж пов'язаний для покупця зі значним ризиком, при його використанні він часто вимагає виставлення на себе гарантії першокласного банку (гарантії повернення авансу або гарантії необхідного виконання контракту).

У міжнародній практиці, особливо в країнах Західної Європи, авансові платежі і тим більш попередня оплата не користуються широкою популярністю. Все більша частина угод укладається на умовах розстрочки платежу.

На відміну від європейських країн, в Україні авансові платежі застосовуються значно частіше.

3.3 Платіж на відкритий рахунок

Значне місце в міжнародних розрахунках має форма, за якої платежі здійснюються через так званий відкритий рахунок. Використання цієї форми передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Після відвантаження товару і відправлення документів на адресу імпортера експортер заносить суму вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунка. Імпортер здійснює такий самий запис у кредит рахунка експортера. Після оплати товару експортер і імпортер роблять компенсуючі проведення. Таким чином, ця форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу.

Другою особливістю цієї форми розрахунків є те, що товаророзпорядчі документи надходять до імпортера прямо, минаючи банк, у зв'язку з чим весь контроль за своєчасністю платежів покладається на плечі учасників угоди, передусім експортера. Ще одна особливість цієї форми розрахунків полягає в тому, що рух товарів випереджає рух валютних коштів.

Порядок погашення заборгованості за відкритим рахунком залежить від угоди між контрагентами. При регулярних поставках сторони можуть домовитись, що розрахунки між ними здійснюватимуться не за кожною окремою партією товару, а у відповідні терміни — зазвичай у кінці місяця або кварталу. Якщо поставки товарів взаємні, то можливий залік вимог на безвалютній основі. Платіж на відкритий рахунок — найризикованіша для експортера форма розрахунків, оскільки в нього немає ніяких гарантій, що покупець врегулює свою заборгованість в обумовлений строк. Після того як всі права на товар перейшли до покупця разом з товаророзпорядчими документами, постачальнику залишається тільки покладатися на платоспроможність і розрахункову дисципліну покупця. Таким чином, ризик несплати імпортером товару при однобічному використанні відкритого рахунка аналогічний ризику

непостачання товару або недопостачання товару експортером при авансових платежах.

Розрахунки за відкритим рахунком найбільш вигідні для покупця, оскільки він здійснює оплату лише при отриманні/інспекції товару, тобто відсутній ризик непоставки товару (який не доставлено, або поставки товару неналежної якості), що існує при авансових розрахунках. Ця форма розрахунків є найдешевшою і характеризується відносною простотою виконання. Цим пояснюється її велика популярність при розрахунках між країнами ЄС. Навіть постачальники визнали зручність торгівлі на умовах відкритого рахунка, особливо при тривалих ділових відносинах і поставках товару дрібними партіями.

Платежі у формі відкритого рахунка займають значне місце в торгівлі багатьох країн світу, особливо Західної Європи — до 60 % усіх платежів.

У країнах СНД, зокрема в Україні, форма відкритого рахунка недостатньо поширена, а для багатьох постачальників просто неможлива.

3.4 Банківський переказ

Форми міжнародних розрахунків розрізняються за розміром участі комерційних банків у їх проведенні: мінімальна участь банків спостерігається при банківському переказі (виконання платіжного доручення клієнта), більш значна — при інкасо (контроль за наданням, переказом товаророзпорядчих документів і видача їх платнику відповідно до інструкцій довірителя) і максимальна — при акредитиві (надання бенефіціару платіжного зобов'язання, яке реалізується при виконанні останнім основних умов, що утримуються в акредитиві). Відповідно зростає забезпечення платежу для експортера: мінімально при банківському переказі за фактично поставлений товар, максимально — при акредитиві, який за своєю сутністю є грошовою гарантією оплати відвантаженого товару банком, що відкрив акредитив.

Як і інші форми міжнародних розрахунків, банківські перекази здійснюються в безготівковій формі, тобто через

посередництво платіжного доручення, яке адресує один банк іншому. При цьому комерційні і товаророзпорядчі документи (рахунки, транспортні та інші документи) направляються від експортера імпортеру безпосередньо, минаючи банки. Комерційний банк виконує тільки платіжне доручення іноземних банків або оплачує відповідно до умов кореспондентських відносин виставлені на нього банківські чеки за грошовими зобов'язаннями іноземних імпортерів, а також виставляє платіжні доручення і банківські чеки на іноземні банки за грошовими зобов'язаннями українських імпортерів.

Банківський переказ являє собою просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання і за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платника сплаченої ним суми (рисунок 3.2).



Рисунок 3.2 – Банківський переказ

У розділі «Умови платежу» зовнішньоторговельного контракту має бути вказано, що розрахунки за поставлений товар робитимуться у формі банківського переказу. При цьому дається докладний перелік документів, які направляються від експортера імпортеру (за видом і кількістю). Крім того, мають бути вказані банківські реквізити отримувача переказу (номер рахунка, назва банку експортера, адреса), а також у які терміни здійснюватиметься платіж.

Банки починають брати участь у цій формі розрахунків при поданні в банк імпортера відповідної заяви на оплату контракту. Банки не несуть ніякої відповідальності за платіж (поставка товару, передавання документів, а також сам платіж не входять

до функцій банку до моменту подання платіжного доручення). Таким чином, банки несуть мінімальну відповідальність при банківському переказі і, отже, стягують мінімальну комісійну винагороду. При банківському переказі комісію, як правило, бере банк імпортера з переказодавця відповідно до тарифів комісійного винагородження комерційного банку за роботу з клієнтами (розмір її визначається самим банком і є або фіксованим, або виражається у відсотках). Банк імпортера, прийнявши заяву на переказ від клієнта-імпортера, надсилає від свого імені платіжне доручення у відповідний банк експортера тим способом, який вказується в заяві клієнта: поштою, телексом, через систему СБІФТ (SWIFT). Зараз у міжнародній банківській практиці використовується відправлення платіжних доручень або телексом, або каналами системи СБІФТ.

Після отримання платіжного доручення банк експортера перевіряє його правильність і зараховує отриману суму на рахунок експортера. Це схема банківського переказу за фактично поставлений товар. Вона вигідніша імпортеру, оскільки останній отримує товар і документи, як правило, до моменту оплати.

У міжнародній банківській практиці використовують і інший вид банківського переказу — в оплату авансу за контрактом. Інколи в розділі «Умови платежу» контракту міститься положення про переказ деякого відсотка вартості контракту авансом, тобто до початку відвантаження товару експортером. Переказ авансу, як правило, здійснюється в розмірі 10—30 % вартості контракту, а оплата частини, що залишилася, здійснюється за фактично поставлений товар. Переказування авансу до початку відвантаження не вигідне імпортеру, оскільки утворює для імпортера ризик втрати грошей у разі непоставки товару експортером. У міжнародній банківській практиці існує кілька способів захисту імпортера від ризику неповернення/втрати авансу в разі непоставки товару експортером:

- банківська гарантія на повернення авансу;
- документарний або умовний переказ.

Якщо в «Умовах платежу» контракту міститься положення про переказ авансу під гарантію першокласного комерційного банку на повернення авансу, то до переказу авансу фірма-

експортер (принципал по гарантії) звертається в один із банків своєї країни (банк-гарант) з проханням надати гарантію на повернення авансу на користь імпортера (бенефіціара по гарантії). Як правило, банки беруть високу комісію за надання такої гарантії (до 10—15 % суми гарантії). Основний зміст гарантії полягає в тому, що банк гарантує імпортеру повернення переказного авансу в разі непоставки товару (невиконання контракту). Крім того, обумовлюється те, що гарантія має безвідкличний і безумовний характер, а також, що банк-гарант поверне суму авансу з урахуванням відсотків, отриманих за весь період користування коштами.

Під документарним (умовним) переказом розуміють переказ авансу з умовою, що банк експортера (бенефіціара) здійснить фактичне перерахування авансу на його рахунок тільки проти подання транспортного документа. При цьому вказується період, протягом якого має здійснитися відвантаження, і подання документа, який свідчить про таке відвантаження.

Банківський переказ у розрахунках за експортні товари та надані послуги. Комерційний банк виконує платіжні доручення іноземних банків-кореспондентів про виплату коштів на користь того, хто отримує переказ, тобто клієнтів банку або клієнтів банків-кореспондентів цього комерційного банку усередині країни — за умови визначення в платіжному дорученні одного з зазначених нижче способів відшкодування сум, що виплачуються:

- зарахування суми переказу на рахунок «Ностро» в банку переказника;
- зарахування суми переказу на рахунок «Ностро» в третьому банку;
- надання права дебетувати сумою переказу рахунок «Лоро» банку переказника в комерційному банку.

Платіжні доручення іноземних банків надходять у вигляді поштових, телеграфних доручень або доручень, отриманих каналами СВІФТ. Телексні платіжні доручення повинні мати перекладальний ключ. Поштові платіжні доручення підписуються уповноваженими посадовими особами іноземного банку. Телексні доручення, що не мають перекладального ключа, і поштові доручення, не підписані або підписані не за формою, до

виконання не приймаються. Виконання платіжних доручень, що надійшли від іноземних банків, починається з перевірки і проставлення відмітки (штампу) про відповідність ключа або підпису.

На кожне платіжне доручення іноземного банку складається меморіальний ордер за встановленою формою, тобто дебетується рахунок «Ностро» банку в тому банку, від якого надійшло платіжне доручення, і кредитується розподільний рахунок клієнта.

У тексті меморіального ордера обов'язково вказується дата валютування, що вказана в платіжному дорученні банку-кореспондента.

Суми документарних переказів, що надійшли від банків-кореспондентів, не зараховуються на рахунок клієнта, обліковуються на проміжному рахунку до надання їм указаних у дорученні документів у встановлені строки. При неотриманні документів в іноземного банку переказника запитують інструкції стосовно переказу.

Комерційний банк повинен сповістити клієнта, який отримав переказ, про отримані на його ім'я платіжні доручення іноземних банків, що залишаються без виконання з тих чи інших причин (відсутність валютного покриття або валютного рахунка тощо).

Для більш чіткої роботи у формі банківського переказу комерційний банк повинен регулярно повідомляти своїм клієнтам про перелік своїх кореспондентських рахунків усередині країни і за кордоном, з тим щоб клієнт у момент укладення контракту інформував про це фірму-імпортера для здійснення чіткого переказу коштів на рахунок експортера в його банку.

Банківський переказ у розрахунках за імпортовані товари й отримані послуги. Комерційний банк виконує доручення своїх клієнтів-підприємств і установ, які мають у банку поточний валютний балансовий рахунок, — на переказування валюти за кордон для оплати вартості імпортованого товару, товарних документів або документів про надання послуг; як авансові платежі, передбачені умовами зовнішньоторговельних контрактів; для оплати простих і переказних векселів за придбані в кредит товари; для

погашення заборгованості, що з'явилася в результаті перерахунків, і на інші цілі, пов'язані з імпортом та експортом товарів і послуг у межах залишку коштів на валютному рахунку клієнта.

Переказування коштів за кордон за дорученням клієнтів комерційних банків здійснюється на основі заяви на переказ, у якій, зокрема, вказується:

- сума переказу в іноземній валюті (цифрою та прописом);
- спосіб виконання переказу (поштою, телеграфом або каналами СВІФТ);
- назва сторони, що отримує переказ, її точна адреса і номер рахунка в банку;
- назва банку, клієнтом якого є той, хто отримує переказ;
- мета і призначення переказу;
- номер і дата зовнішньоторговельного контракту;
- назва товару;
- номер рахунка клієнта, з якого має бути списана сума переказу, а також можливі витрати і комісія за виконання переказу.

При переказуванні коштів за фактично поставлений товар (надані послуги) необхідно вказати дату його прибуття в країну, при переказуванні для оплати авансу — відсоток авансу.

На заяві на переказ обов'язково вказується спосіб передавання платіжного доручення за кордон. Як уже було сказано, використовується одна з загальноприйнятих форм переказу: поштою, телексом або каналами СВІФТ. Переказування телексом або каналами СВІФТ здійснюється за рахунок переказника і через списання суми вартості повідомлення з рахунка клієнта відповідно до встановлених тарифів у кожному конкретному банку.

Більшість банків, наприклад у США, не приймають до виконання платіжних доручень, що надійшли поштою, або вимагають додаткового підтвердження їх телексом. Каналами системи СВІФТ передаються повідомлення тільки в ті банки, які входять до такої системи банківського зв'язку. Заява на переказ підписується від імені організації уповноваженою особою і скріплюється печаткою. При отриманні заяви на переказування коштів за кордон відповідальний виконавець комерційного банку

перевіряє правильність її оформлення відповідно до нормативних документів, звіряє підписи і печатки зі зразками.

У разі неправильного оформлення заява на переказ повертається клієнту не пізніше наступного робочого дня разом із супроводжувальним листом, у якому вказуються причини повернення.

Особливе значення в момент приймання заяви має перевірка сальдо рахунка клієнта, тобто наявність коштів, необхідних для переказування, а також оплати комісії за виконання переказу.

На прийнятій до виконання заяві на переказ відповідальний виконавець проставляє штампи з зазначенням дати і реєструє його або у книзі реєстрації переказів за кордон, або в автоматичному режимі. Виконання поданих заяв на переказ здійснюється, як правило, протягом трьох робочих днів.

У день виконання платіжного доручення в банку робиться відповідний запис по балансу або у формі виписки меморіального ордера, або в автоматичному режимі, а саме сума платіжного доручення списується з рахунка клієнта і кредитується на рахунку «Ностро» в банку-кореспонденті. Сума комісії відповідно до існуючого тарифу списується з рахунка клієнта і кредитується на рахунок доходів банку, суми телекських витрат або витрат за користування мережею СВІФТ списуються також з рахунка клієнта і кредитуються на рахунок доходів банку. У меморіальному ордері обов'язково проставляється термін валютування. Якщо валюта платежу відрізняється від валюти, у якій ведеться рахунок клієнта, у момент платежу робиться перерахунок валюти платежу у валюту рахунка за діючим курсом на валютному ринку і списання з рахунка відповідної суми валюти.

3.5 Розрахунки з використанням чеків, пластикових карток, векселів

У розрахунках як торговельного, так і неторговельного характеру широко використовуються чеки, векселі та пластикові картки. Векселі та чеки застосовуються як самостійні засоби платежу, так і в поєднанні з іншими формами міжнародних розрахунків.

Фірмові чеки виписуються на чекових бланках клієнтами банку. Проте такі чеки не дають повної гарантії отримання коштів. У зв'язку з цим зросло використання банківських чеків, ризик невиконання за таким чеком надзвичайно малий, окрім того, виплату грошей за таким чеком не можна припинити. Банківські чеки виписуються і підписуються банком від імені клієнта. За дорученням клієнта банк може або видати йому чек для пересилання бенефіціару, або сам відіслати чек отримувачу коштів.

Чеки, як правило, використовуються при виникненні перерахунків між учасниками зовнішньоторговельних угод на незначні суми (знижки чи доплати за якість, помилки в розрахунках тощо). Якщо зазначена на чеку сума виражена в іноземній валюті для країни платежу, то оплата чека в даній валюті здійснюється лише за наявності на ньому помітки «ефектив». У разі відсутності такої помітки чек оплачується в національній валюті за курсом дня платежу. У розрахунках неторговельного характеру використовуються дорожні та єврочеки.

Дорожній чек, або *туристичний*, — це платіжне доручення (наказ) виплатити зазначену в чеку суму власнику, підпис якого є на дорожньому чеку в момент його продажу. У момент пред'явлення чека до оплати власник знову ставить свій підпис на дорожньому чеку і лише при ідентичності підписів проводиться його оплата. Дорожні чеки є іменними. Розрахунки ними, як правило, здійснюються на базі інкасо. Цей платіжний документ використовується як засіб міжнародних розрахунків неторговельного характеру. Дорожній чек не є законним платіжним засобом, їх придбання і прийняття в оплату забезпечується угодою емітента з відповідними організаціями (найчастіше з туристичними організаціями). У деяких країнах (США, Канада) дорожній чек використовується й у внутрішніх розрахунках для безготівкової оплати послуг. Першим, хто розпочав використовувати дорожні чеки, було туристичне агентство ThomasCook. Згодом стали популярними дорожні чеки VISA, American Express, Citicorp. Дорожні чеки є зручними у використанні, оскільки при їх вивозі за кордон не потрібно спеціального дозволу, як для готівкової валюти. У випадку

крадіжки сума чека може бути відшкодована або у формі дорожнього чека, або в національній чи в іноземній валюті.

У більшості європейських країн використовуються єврочеки. **Єврочек** — це чек, який приймається до оплати у країні-учасниці Європейської банківської системи «Єврочек», створеної в 1968 р. До її складу входить 40 країн. Єврочеки видаються банком їх власнику без попереднього грошового внеску і оплачуються за рахунок банківського кредиту строком до одного місяця. Оплачений чек повинен повернутися в банк, який його видав, протягом 20 днів з дня оплати. Разом з бланками єврочеків клієнту видається єврочекова картка, яка дає можливість виписувати гарантовані єврочеки. Картки дійсні протягом двох років. Єврочеки оплачуються лише при пред'явленні їх власником єврочекової картки. На картці вказується максимальна сума одного чека, гарантована банком. Інкасо єврочеків, виставлених усередині країни, не відрізняється від інкасо звичайних чеків. Єврочек, виписаний за кордоном в іноземній валюті, направляється через єврочек-центр країни перебування власника чека у єврочек-центр своєї країни і проводиться перерахунок цього єврочека за обмінним курсом у національну валюту. Перерахунок здійснюється за курсом купівлі попереднього біржового дня. Банк, який оплачує та інкасує єврочек, стягує комісію.

У практиці міжнародних розрахунків приватного характеру дедалі більшого значення набувають **пластикові картки**. Цей метод платежу може бути реалізований лише у спеціально обладнаних місцях. Пластикові картки бувають двох видів: дебетні та кредитні.

Дебетні картки використовують для оплати товарів і послуг за допомогою прямого списання певної суми грошей з банківського рахунка клієнта. Вони є простим та універсальним замінником готівкових грошей. Власники дебетових карток зобов'язані оплачувати рахунки в повному обсязі за рахунок власних коштів.

Кредитна картка дає змогу для її власника здійснити оплату товарів і послуг за рахунок банківських позичок чи кредиту компанії — емітента кредитної картки. До операцій, які можна здійснити за допомогою кредитних карток, відносять оплату

товарів і послуг, отримання готівки через банкомати, отримання позики, а також страхування від нещасних випадків під час подорожі.

Банк перед тим як видати кредитну картку, просить клієнта заповнити спеціальну форму, котра містить низку питань, що стосуються його особи та фінансового становища. До уваги береться інформація щодо попередніх кредитних операцій. За умови, що фінансове становище клієнта задовольняє банк або компанію з випуску карток, клієнту видається кредитна картка і встановлюється ліміт кредитування. За характером надання послуг виділяють кілька видів кредитних карток (рисунок 3.3).



Рисунок 3.3 – Види кредитних карток за характером надання послуг

Як уже зазначалося, у системі міжнародних розрахунків одним з основних інструментів є вексель. Найважливіші питання, які стосуються обігу векселя на території різних держав, вирішуються на основі норм колізійного права, що визначають, закон якої держави повинен застосовуватися до певних правовідносин міжнародного характеру. У міжнародних розрахунках частіше використовуються переказні векселі, ніж

прості, хоча ніяких регламентацій щодо використання того чи іншого виду векселя немає.

Векселі виписуються в одному примірнику, проте можливе існування випадків, коли експортер відсилає тратту разом з товарними документами, котрі, звичайно, виготовляються у двох-трьох примірниках. У такому разі вексель також виписується в кількох примірниках.

Строк платежу за переказним векселем вказується у вигляді певної дати, періоду від дати векселя або періоду після пред'явлення векселя, проте виставлення переказного векселя зі строком погашення, який визначається як «період після пред'явлення», не рекомендується, оскільки така умова дає можливість для покупця відстрочувати платіж і в такий спосіб штучно продовжувати строк користування кредитом, наданим експортером. Строк платежу в кожному конкретному випадку повинен визначатися умовами угоди між експортером та імпортером. Переказний вексель, у якому не вказаний строк платежу, підлягає оплаті за пред'явленням.

Використання векселів може бути передбачено, а в деяких випадках і визначатися як обов'язкова умова при використанні акредитивної та інкасової форми розрахунків. При інкасовій та акредитивній формах розрахунків використання тратти повинно бути передбачено угодою між партнерами. В інкасовому дорученні і дорученні на відкриття акредитива необхідно вказати, що товарні документи будуть передані для імпортера лише за умови оплати чи акцепту виставленої тратти. У разі відмови від акцепту чи відмови від оплати акцептованої тратти держатель тратти повинен опротестувати тратту в неакцепті чи неплатежі через нотаріуса чи судовий орган.

Вексель може бути виписаний у будь-якій валюті, проте здебільшого він виписується у валюті країни платежу. Разом з тим вексельні закони містять спеціальні пункти відносно оплати векселя, сума якого виражена в іноземній валюті (іноземній валюті для місця оплати векселя).

Відповідно до Женевського закону, якщо вексель виписаний у валюті, яка не має обігу в місці платежу, то сума векселя може бути сплачена в місцевій валюті за курсом на день настання строку платежу. Однак може бути ситуація, коли держатель

векселя обумовлює, що сума оплати обчислюватиметься за курсом, позначеним у векселі.

Для визначення вартості іноземного векселя необхідно знати:

- ✓ суму векселя;
- ✓ строк векселя;
- ✓ день продажу векселя;
- ✓ курс векселя;
- ✓ облікову ставку за місцем платежу.

3.6 Документарний акредитив

Документарний акредитив — це угода, згідно з якою банк зобов'язується на прохання клієнта здійснити оплату документів третій особі (бенефіціару), на користь якої відкрито акредитив.

Специфічність акредитивної форми розрахунків обумовлена цілою низкою умов і вимог, які мають бути виконані торговельними партнерами, а також банками. Комерційні банки з простого переказника грошових коштів, якими вони є при використанні відкритого рахунка та авансових платежів, перетворюються в заінтересованих учасників розрахункової операції поряд із зовнішньоторговельними контрагентами.

До 80 % платежів у світовій торгівлі здійснюється за допомогою акредитива. Це пов'язано з тим, що з усіх форм міжнародних розрахунків документарний акредитив є найменш ризикованим і найбільш дієвим інструментом забезпечення платежів. У ділових зв'язках з партнерами з тих країн, де держави контролюють зовнішню торгівлю, застосування акредитива в багатьох випадках є необхідною умовою для здійснення експортно-імпортних операцій.

Розрахунки у формі документарного акредитива більш характерні для угод, які передбачають платіж проти надання експортером документів (готівковий платіж) або надання покупцю короткотермінового (до одного року) комерційного кредиту. Використання акредитива для оплати товару на умовах довгострокового кредитування в практиці міжнародних розрахунків трапляється дуже рідко. Якщо кредит надається покупцю на тривалий термін, акредитив використовується в

поєднанні з іншими формами розрахунків і покриває ту частину вартості товару, котра оплачується проти подання банку комерційних документів, тобто готівкою.

При розрахунках за комерційним кредитом також можуть відкриватися акредитиви для акцепту й оплати строкових тратт (переказних векселів) бенефіціара (експортера), виставлених на банк, що виконує акредитив, або на імпортера. У цьому разі виконуючий банк здійснює акцепт (акцепт і оплату) тратт. За допомогою акцепту банк дає згоду на виконання своїх зобов'язань за акредитивом. Надалі сторони вступають у правові відносини, які регулюються нормами вексельного права.

Розглядаючи взаємозв'язки між договорами купівлі-продажу та акредитивами, зазначимо, що акредитив являє собою угоду, відокремлену від договору купівлі-продажу (контракту) або іншого договору, на якому він може базуватися, і банки ніяким чином не зобов'язані займатися такими договорами, навіть якщо в акредитиві є посилання на такий договір. Аналогічно клієнт за результатами своїх взаємовідносин між банком-емітентом або бенефіціаром не може виставити претензію щодо зобов'язань банку здійснити платіж, оплатити чи акцептувати тратту або неогоціювати і/чи виконати будь-які інші зобов'язання за акредитивом. Бенефіціар за акредитивом у жодному разі не може скористатися на свою користь договірними відносинами, що існують між банками або між стороною, яка дала наказ відкрити акредитив, і банком-емітентом. Під час операцій з акредитивом заінтересовані сторони мають справу тільки з документами, а не з товарами, послугами і/або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть належати документи. Акредитиви виставляються банками на підставі доручення або заяви клієнта (імпортера), які фактично повторюють усі умови розділу контракту, що стосується платежів.

3.7 Інкасо

Інкасо — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані

послуги і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера в себе в банку. При цьому інкасо являє собою тільки інкасування паперів і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Для зменшення ризику несплати при інкасовій формі розрахунків експортер повинен наполягати на наданні покупцем гарантії платежу, яку окремо видає банк. Гарантія в цьому разі повинна бути надана на термін, що перевищує термін сплати документів, і на суму, яка відповідає сумі наданих на інкасо документів.

ТЕМА 4. Кредит в операціях міжнародних розрахунків

План

- 4.1 Сутність міжнародного кредиту.
 - 4.2 Види і форми міжнародних кредитів.
 - 4.3 Структура світового ринку позичкового капіталу.
 - 4.4 Інституціональна структура міжнародного кредиту.
- Міжнародні фінансові центри.

4.1 Сутність міжнародного кредиту

Міжнародний кредит — це рух позичкового капіталу за національними кордонами держав між суб'єктами міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та виплати відсотка. Кожна країна є експортером і імпортером капіталу. Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях, опосередковуючи перехід його з однієї форми в іншу (грошову у виробничу, виробничу — у товарну, а товарну – знову у грошову).

Міжнародний кредит розглядають як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля — не обмін товару на товар, а



обмін сьогоdnішнього товару на товар у майбутньому. Такий обмін називають міжчасовою торгівлею.

В економіці завжди існує проблема вибору між поточним і майбутнім споживанням. Як правило, виготовлена продукція негайно цілком не споживається, частина її використовується як виробничий капітал на розширення виробництва, щоб збільшити обсяг споживання в майбутньому. Іншими словами, йдеться про вибір між виробництвом споживчих товарів нині і в майбутньому. Міжнародний кредит дає можливість торгувати в часі. Якщо країна-кредитор надає позику, то вона продає нинішнє споживання за споживання в майбутньому. Країна-позичальник, беручи позику, отримує можливість витратити сьогодні більше, ніж зароблено, в обмін на зобов'язання виплатити компенсацію в майбутньому за сьогоdnішнє споживання. Які країни беруть позики, а які їх надають, визначається виробничими можливостями. Країни, які мають добрі поточні інвестиційні можливості, беруть позики в інших країн, котрі таких відносних інвестиційних можливостей не мають, але отримують великі поточні доходи.

Країни, які мають відносно великі фінансові ресурси порівняно з можливістю їхнього прибуткового застосування всередині країни, можуть збільшити свій національний дохід за рахунок надання кредиту країнам, у яких вища норма доходу на капітал (відсоток, дивіденд). Країна-імпортер капіталу отримує можливість збільшити свій національний дохід за рахунок зарубіжних інвестицій, одержаних на вигідніших, порівняно з внутрішніми, умовах кредитування. У цілому за допомогою міжнародного кредиту відбувається максимізація світового продукту за рахунок загального приросту світового виробництва.

Значення міжнародного кредиту саме й полягає в тому, що завдяки йому відбувається перерозподіл капіталів між країнами у відповідності з потребами і можливостями більш прибуткового його застосування. Кожна країна є імпортером і експортером капіталу. Кредиторами і позичальниками виступають банки, фірми, державні установи, уряди, міжнародні й регіональні валютно-кредитні та фінансові організації.

Ефективність кредиту досягається за умови:

- вільного переміщення капіталу;

- стабільності й передбачуваності розвитку світової економіки;
- виконання позичальниками своїх зобов'язань, повної оплати своїх боргів.

Щоб показати вигоди і витрати в умовах нормально працюючої системи міжнародного кредиту, розглянемо дві ситуації:

- 1) повна заборона міжнародних фінансових операцій;
- 2) вільне міжнародне кредитування.

Розглянемо першу ситуацію. Уявімо собі, що світ розподілено на дві великі країни: А і Б.

Країна А має в достатній кількості фінансові ресурси і порівняно малопривабливі внутрішні інвестиційні можливості.

Країна Б має обмежені фінансові ресурси і великі можливості для прибуткового вкладання капіталу (або в нові технології, або в освоєння районів з багатими природними ресурсами).

Якщо все кредитування здійснюється в національних рамках, то кредитори країни А повинні погодитись на низьку норму прибутку, оскільки надлишкова пропозиція внутрішніх реальних активів призводить до зниження граничної продуктивності капіталу. Припустимо, що конкуренція між кредиторами в країні А змусить їх отримувати низький рівень прибутку — 2 % річних.

У країні Б недостатність фінансових коштів не дозволяє використовувати великі інвестиційні можливості, а конкуренція за право запозичування підштовхує рівень реального відсотка по кредиту до 8 % річних.

Внаслідок цього програють і країна А, і країна Б з точки зору можливого зростання світового продукту.

Тепер розглянемо ситуацію, коли всі обмеження на міжнародні фінансові потоки повністю ліквідовано. За цих умов у тримачів капіталу країни А з'являються сильні стимули до поєднання з позичальниками країни Б.

Оскільки в країні А кредитори мають можливість надавати кредит лише за низькими ставками, то вони прагнуть надавати кредити в країні Б, де вища норма прибутку. У кінцевому підсумку конкуренція призведе до встановлення нової

рівноваги, за якої норма прибутку знаходиться між 2 і 8 %. Припустимо, що норма прибутку встановиться на рівні 5 %. За такої ситуації фінансові ресурси країни А перевищують розміри її внутрішніх реальних активів на ту саму величину, на яку країна Б взяла позику для покриття додаткових реальних активів.

За умов вільного міжнародного кредитування відбувається максимізація світового продукту за рахунок відчутного приросту виробництва. Це відбувається внаслідок того, що свобода надає індивідуальним тримачам капіталу можливість знайти максимальний рівень прибутку для світу в цілому. Отже, порівняно з повною відсутністю міжнародного кредиту вільний кредитний ринок дає вигоду обома країнам.

Вигоди, які отримуються у світі, розподіляються між ними:

1) національний продукт країни А збільшується внаслідок можливості даної країни надати свої багатства в кредит країні Б з 5 % річних (а не 2 %) замість того, щоб іти на менш прибуткові внутрішні інвестиції;

2) національний продукт країни Б збільшується за рахунок розширення виробничого капіталу і за умови боргу кредиторам країни А за фонди, отримані з 5 % річних (а не 8 %).

Всередині кожної країни існують групи осіб, які виграли і програли в умовах вільного міжнародного кредитування:

- кредитори в країні А виграють внаслідок надання позик з 5, а не з 2 % річних. Це завдає шкоди позичальникам у країні А, оскільки конкуренція з боку позичальників країни Б змушує їх виплачувати такий самий високий відсоток за новими позиками;

- у країні Б позичальники виграють внаслідок можливості отримувати кредити з 5, а не з 8 % річних. Водночас кредитори в країні Б програють, оскільки змушені надавати кредити з розрахунку не 8, а 5 % річних.

Отже, лібералізація міжнародного кредиту дає вигоду світові в цілому, а також тим групам, для яких свобода означає додаткові можливості, але завдає збитків групам, для яких свобода означає більш жорстку конкуренцію.

Аналогія лібералізації міжнародної торгівлі і міжнародного кредиту стосується і питання про встановлення оптимального з точки зору країни податку на кредит:

1) або країна-кредитор, або країна-позичальник може ввести на міжнародний кредит податок. Він може бути оптимальним, якщо одна або інша країна, яка має достатню фінансову потужність для впливу на величину ставки відсотка (у нашому прикладі країна А або країна Б), встановить податок, що не перешкоджає міжнародному кредитуванню;

2) якщо обидві країни (і країна А, і країна Б) спробують ввести податки на один і той самий міжнародний капітал, то це може бути рівнозначно забороні міжнародних фінансових операцій;

3) на практиці податкові обмеження міжнародного кредитування і взаємозапозичення долаються шляхом приховування угод. Найпоширенішим інструментом такого приховування є трансфертне ціноутворення. Воно сприяє підвищенню ефективності функціонування міжнародного ринку кредиту, однак позбавляє державу доходів від міжнародних кредитних угод.

Розвиток міжнародного кредиту на сучасному етапі значною мірою визначається діяльністю ТНК, зростанням їх ролі в розвитку міжнародних економічних відносин. Це проявляється:

- в інтенсивному розвитку єврокредиту, тобто кредитних зобов'язань банку в іноземній валюті, яка виступає вже як наднаціональна валюта. Приставка "євро" вказує не лише на іноземний характер валюти по відношенню до місця здійснення кредитних операцій, а й про вихід міжнародного кредиту зі сфери національного валютного й податкового контролю;

- появі синдикованих єврокредитів, джерелом яких є ресурси євровалютного ринку;

- сек'юритизації, тобто заміщенні традиційних банківських кредитів емісією цінних паперів (облігацій, акцій, векселів);

- виникненні нових форм кредитування — факторингу, форфейтингу, лізингу.

Особливістю сучасного міжнародного кредиту є світова криза заборгованості, суть якої полягає у відмові від платежів по боргу суверенним боржникам з ряду причин. Основна частина заборгованості припадає на країни, що розвиваються.

4.2 Види і форми міжнародних кредитів

В основу класифікації міжнародного кредиту можна покласти різні ознаки: джерела, призначення, валюту позики, строки кредиту та ін.

Основними формами міжнародного кредиту вважаються:

- товарний, або комерційний кредит;
- валютний, що видається банками у грошовій формі.

Міжнародний комерційний кредит надається на закупівлю певних товарів або оплату послуг і має, як правило, "пов'язаний" характер, тобто чітко цільовий, закріплений у кредитній угоді.

Міжнародний комерційний кредит часто виступає у вигляді "фірмового" кредиту. Останній має місце тоді, коли фірма-експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг. За нинішніх умов строки фірмових кредитів стали досить тривалими (від двох до семи років) і визначаються кон'юнктурою світових ринків, видами товарів і послуг, зацікавленістю постачальника у збереженні зовнішньоекономічних зв'язків і розширенні обсягів експортних поставок тощо. Фірмовий кредит звичайно оформляється векселем або надається по відкритому рахунку.

За вексельним кредитом експортер, уклавши угоду про продаж товару, виставляє перевідний вексель (тратту) на імпортера, який, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату у вказаний у ньому строк.

Кредит по відкритому рахунку надається шляхом угоди між експортером та імпортером, згідно з яким постачальник записує на рахунок покупця борг, вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений строк. Ця форма вигідна для імпортера, тому що в цьому випадку імпортер отримує можливість здійснити продаж до здійснення оплати. Експортер ризикує тим, що імпортер може не виконати своїх зобов'язань. Відтак розрахунки за методом відкритого рахунка використовуються лише в тих випадках, коли між продавцем і покупцем встановились давні й міцні стосунки. За методом відкритого рахунка проводяться всі розрахунки за операціями продажів, які здійснюються між ТНК та їхніми зарубіжними відділеннями або філіями, а також торговельні операції з покупцями, які мають високий кредитний статус, між

підприємствами держав зі стабільною економікою. За цим методом обидві сторони заощаджують свої кошти (комісійні, що надаються банком за відкриття акредитивів і перевірку документів).

Різновидом фірмових кредитів є оплата наперед (купівельний аванс), яка надається експортеру як самим імпортером, так і банком імпортера або банком експортера. Цей метод використовується лише тоді, коли кредитне становище імпортера вважається незадовільним або коли експортер не може отримати грошові кошти, необхідні для виробництва замовлених імпортером товарів. У цьому випадку імпортер бере на себе всі ризики.

Фірмове кредитування здійснюється і за методом консигнації. За умов, обумовлених в угоді про консигнації, експортер транспортує товари імпортеру, але при цьому зберігає право власності на ці товари до тих пір, поки імпортер не продасть їх і не розрахується з експортером (консигнатором). У цьому випадку кредитування продажу товарів і ризики бере на себе експортер. Така угода укладається у випадках, якщо експортер повністю довіряє імпортеру, або якщо реалізації підлягає новий товар.

Фірмовий кредит виражає відносини між фірмою-експортером і фірмою-імпортером, проте він, як правило, сполучається з банківським кредитом. Оскільки довгостроковий фірмовий кредит відволікає значні кошти експортера, останній вдається до банківського кредиту або рефінансує свій кредит у банку.

Банківське кредитування експортера й імпортера виступає у формі позик під заставу товарів, товарних документів, векселів та обліку тратт. Інколи банки надають великим фірмам-експортерам банківський кредит, тобто без формального забезпечення. Експортний кредит — це кредит, який видається банком країни-експортера банку країни-імпортера для кредитування поставок машин, устаткування і т. ін. Видається він у грошовій формі і має "пов'язаний" характер: позичальник зобов'язаний використати позику виключно для закупівлі товарів у країни-кредитора. Однією з форм експортного кредиту є кредит покупцеві, за якого банк експортера безпосередньо кредитує фірми країни-імпортера

та їхні банки. Такі кредити пов'язуються з придбанням товарів і послуг у певної фірми.

Банківський кредит дає можливість закупувати товари на будь-якому ринку. Найчастіше він не пов'язаний з кредитуванням зовнішньої торгівлі, а призначається для погашення зовнішньої заборгованості, підтримки валютного курсу, поповнення рахунків в іноземній валюті.

Проміжною формою між фірмовим і банківським кредитом деяких країн є брокерський кредит. Як і комерційний кредит, він має справу з товарними операціями й одночасно з банківським кредитом, оскільки брокери беруть позику в банків.

Міжнародний кредит може надаватися у валюті країни-кредитора, країни-позичальника, третьої країни і в колективній валюті (євро, СДР тощо).

Міжнародний кредит може здійснюватися шляхом придбання облігацій, акцій та інших цінних паперів на міжнародному та національних ринках капіталу. Як основний посередник між позичальниками і безпосередніми кредиторами-інвесторами, котрі вміщують свої кошти в цінні папери, виступають ТНБ. Останні можуть надавати позики під цінні папери брокерам і дилерам фондових бірж, фінансових компаній та інших кредитно-фінансових установ.

Останнім часом зросло значення облігаційних позик як форми залучення довгострокових коштів з міжнародного і національних ринків капіталу. Емісію і розміщення облігаційної позики організовує керівна група банківського синдикату — так звані менеджери. На чолі цієї групи стоїть провідний менеджер, який виступає контрагентом позичальника і несе відповідальність за організацію, передоплату і розміщення позики серед інвесторів. Учасники синдикату (андерайтери) разом з менеджерами гарантують розміщення всієї суми позики за погодженим курсом. Нерозпродані на ринку облігації вони зобов'язані взяти до свого портфеля.

У міжнародній практиці застосовуються різні види облігаційних позик. Класичні позики здійснюються шляхом публічної емісії іноземних облігацій на національному ринку цінних паперів синдикатами місцевих банків у відповідній валюті з котируванням на біржі даної країни. Нині переважають

міжнародні облігаційні позики, які імітуються на євrorинку у валюті третьої країни інтернаціональними за складом учасників синдикатами.

У міжнародній практиці застосовуються також конвертовані облігації, які за певних умов можна обміняти на акції компанії-боржника за заздалегідь погодженим курсом. Протягом останніх років великою популярністю в інвесторів користуються облігації з варіантом — окремим документом, який дає власникові право купівлі протягом вказаного строку акції за фіксованим курсом. Особливим різновидом таких цінних паперів є облігації із золотим варіантом, що дає можливість інвестору придбати золото за твердою ціною, незалежно від кон'юнктури ринку.

Найпоширеніший вид міжнародного кредиту — синдиговані єврокредити, джерелом яких є ресурси євровалютного ринку. Як правило, такі кредити організують великі комерційні банки, які очолюють консорціуми і погоджують з позичальником умови кредитування.

Строк позики найчастіше становить 5—10 років. Єврокредити надаються на умовах "роловер". Це означає, що відсоткова ставка не фіксується на весь строк кредиту, а регулярно переглядається (кожні 3 або 6 місяців) відповідно до зміни вартості позичкових коштів на міжнародному грошовому ринку.

Міжнародний кредит за сучасних умов здійснюється і через посередництво так званих нових фінансових інструментів. До них належать короткострокові і середньострокові зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою, а також регулярно відновлювані гарантії розміщення цінних паперів. Серед короткострокових фінансових інструментів головне місце займають єврокомерційні папери — зобов'язання приватних корпорацій, що випускаються на строк 3-6 місяців з невеликою маржею до відповідної базової ставки міжнародного грошового ринку.

При веденні міжнародного бізнесу управління рахунками до отримання фірмою-позикодавцем і рахунками до оплати фірмою-боржником ускладнене тим, що вартість валют постійно змінюється. Відтак міжнародні фірми, щоб уникнути ризику

великих витрат і вартості оформлення акредитиву, використовують факторинг для фінансування експорту.

Факторинг — це операція з продажу зарубіжних рахунків до отримання постачальниками експортної продукції комерційним банкам або спеціалізованим компаніям. Факторинг може здійснюватися з правом регресу і без нього. Факторинг з правом регресу означає, що за невиконання умов угоди фінансова організація, яка купила рахунки, може відшкодувати збитки з компанії, що продала їх. Однак зазвичай факторинг зарубіжних рахунків до отримання здійснюється без права регресу.

Особливості факторингу: приймаються вимоги угод до 1 року, немає обмежень щодо суми; використовуються в основному на внутрішньому ринку; можливий регрес вимог на покупця; використовується широке коло валют; не завжди потребуються додаткові гарантії.

Факторингові послуги звичайно надають факторингові компанії, більшість з яких належать банкам. Вони скуповують рахунки в експортерів зі знижкою. Вони можуть негайно сплатити готівкою до 85 % номінальної вартості рахунків експортерів. Решта суми виплачується після сплати рахунків імпортерам. Вигода для імпортера полягає в тому, що він отримує можливість не мати справу з акредитивом.

Експортер уникає загрози кредитного і валютного ризиків. Він не повинен очікувати моменту, коли імпортер оплатить товар.

Міжнародні факторингові операції координуються спеціально створеною міжнародною організацією "ФекторзЧейн Інтернешнл". Цією організацією розроблено спеціальний кодекс проведення факторингових операцій, у якому визначені зобов'язання факторингової компанії в країні експортера і відповідної компанії в країні імпортера.

Форфейтинг — це операція купівлі банком-форфейтором на повний строк і за наперед встановленими умовами векселів та інших боргових і платіжних документів. Згідно з угодою про форфейтинг імпортер звичайно надає простий вексель, який гарантується банком за дорученням імпортера. Експортер продає цей простий вексель форфейтинговому банку зі знижкою. Банк-форфейтор бере на себе ризик несплати боргових зобов'язань без

права регресу (обігу) цих документів на колишнього власника. Форфейтори можуть перепродавати куплені в експортерів векселі на вторинному ринку, котрий отримав назву "а форфе" (від франц. а "forfeit", що означає – поступитися правом).

До відмітних ознак форфейтингу належать:

- приймаються довгострокові векселі строком понад 1 рік;
- мінімальна сума, що використовується, становить не менше 500 тис. дол.;
- середня сума контракту – 1-2 млн дол.;
- використовується в основному при міжнародних операціях;
- відсутній регрес вимог на експортера;
- купівля вимог лише у ВКВ;
- обов'язковий банківський аваль.

Для експортера форфейтингова угода вигідна тим, що вона перетворює кредитну угоду в готівкову; йому немає необхідності турбуватися про кредитоспроможність імпортера. Форфейтинг звільняє експортера від відповідальності за векселем після його продажу. Імпортер отримує товари в кредит, не піддаючись, як і експортер, ризику обмінних курсів.

Метод форфейтингу найчастіше застосовується при здійсненні середньострокового кредитування зовнішньої торгівлі засобами виробництва, насамперед з країнами Східної Європи і країнами Азії та Латинської Америки, що розвиваються.

Лізинг — це операція кредитування у формі оренди устаткування, суден, автомобілів, літаків тощо строком 3—15 років. Оренда виступає як форма отримання кредиту і водночас як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітніх технологій. Лізингова компанія (лізингодавець) купує устаткування і т. ін. за свій рахунок і передає за контрактом оренди фірмі (лізингоотримувачу) на певний строк. Після закінчення строку оренди фірма-клієнт може його продовжити або викупити орендоване майно за залишковою вартістю. Орендна плата встановлюється на рівні, що перевищує ціну об'єкта оренди, за якою його можна купити на звичайних комерційних умовах.

Лізингові операції мають різні види. Розрізняють операційний лізинг і фінансовий лізинг.

Операційний лізинговий контракт передбачає тимчасове використання майна без наступного придбання його у власність. Фінансовий лізинг поєднує оренду з наступним викупом об'єкта за залишковою вартістю.

За методом кредитування розрізняються строковий і відновлюваний лізинг. Строковий лізинг — це одноразова оренда. Відновлюваний (роловерний) лізинг — договір оренди, який відновлюється після закінчення його першого строку.

За умовами експлуатації орендованого об'єкта розрізняють:

- договір чистого лізингу, за яким фірма-лізингоотримувач бере на себе витрати за обслуговування орендованого майна;
- договір повного лізингу, за яким лізингова компанія бере на себе витрати з технічного обслуговування та інші витрати, які пов'язані з експлуатацією об'єкта лізингу.

Розрізняють також лізинг рухомого і нерухомого майна.

Різноманітні й форми лізингових угод, що застосовуються в міжнародній практиці.

Стандартний лізинг: фірма-виробник устаткування продає його лізинговій компанії, яка здає його в оренду фірмі-споживачеві. Технічне обслуговування здійснюється за окремим договором з фірмою-виробником.

Зворотний лізинг ("ліз-бек"): власник устаткування продає його лізинговій компанії, а потім бере його в оренду. Така операція проводиться в тих випадках, коли фірма-власник устаткування, маючи потребу в грошових коштах, продає устаткування, яке вже було в користуванні, а потім перетворюється в лізингоотримувача.

"Мокрий лізинг": передбачає широке коло додаткових послуг лізингодавця лізингоотримувачу (ремонт, страхування, поставка пального, інколи управління виробництвом). Використовується стосовно високоточного і новітнього устаткування.

"Чистий лізинг": обслуговування й утримання устаткування в робочому стані покладається на лізингоотримувача. Він же несе відповідальність за дії, пов'язані з використанням цього устаткування.

Лізинг постачальнику: постачальник устаткування виступає в ролі і продавця, і основного орендатора, не будучи

користувачем устаткування. Орендар повинен підшукати суборендарів і здати їм устаткування в суборенду. При цьому згоди орендаря не потрібно, а здача устаткування в суборенду — обов'язкова.

Відновлюваний лізинг: періодична заміна раніше зданого в оренду устаткування досконалішим.

Вендор-лізинг (кооперація виробників): при просуванні на ринок особливо унікального і дорогого устаткування в ролі лізингової компанії виступає асоціація фірм-виробників спільно з лізинговою компанією або банком. Виробник бере на себе пошук партнерів і технічне обслуговування, а лізингова компанія — розроблення проектів, вирішення адміністративних питань тощо.

Міжнародний лізинг особливо важливий для країн, що розвиваються, оскільки дозволяє скорочувати відтак валютних коштів, які витрачаються на імпорт дорогих засобів виробництва, зменшує дефіцит платіжного балансу, сприяє введенню нових технологій у національну економіку.

4.3 Структура світового ринку позичкового капіталу

Операції з міжнародного переміщення капіталів здійснюються на світовому ринку позичкових капіталів. Сучасний світовий ринок позичкових капіталів включає в себе:

- світовий кредитний ринок (враховуючи ринок єврокредитів), на якому здійснюється рух грошового капіталу між країнами на умовах повернення і сплати відсотка;
- світовий фінансовий ринок, на якому здійснюється емісія (первинний ринок) і купівля-продаж (вторинний ринок) цінних паперів.

Кожний з ринків включає євrorинок як частину світового ринку позичкових капіталів, на якому депозитно-позичкові операції здійснюються в євровалютах, тобто валютах, які переведені на рахунки іноземних банків і використовуються ними для операцій в усіх країнах, у тому числі і в країні — емітенті цієї валюти

Євrorинок розпочав функціонувати з кінця 1950-х рр. і вже на початку 1990-х його розміри досягли 4,5 трлн дол. Дві третини його ресурсів надходять з промислово розвинутих країн.

Специфіку євrorинку можна визначити так:

1 Наднаціональний характер функціонування.

2 Інституціональна особливість — виділення категорії євро-банків і міжнародних банківських консорціумів, кістяк яких утворюють транснаціональні банки (ТНБ), які здійснюють операції в багатьох країнах, у різних сферах і в різних валютах. Тимчасово організовані консорціуми (синдикати) банків для фінансування і кредитування великомасштабних проектів спеціалізуються за регіональною або галузевою ознакою.

3 Обмеження доступу позичальників. Основними позичальниками є ТНК, уряди, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.

4 Використання пар конвертованих валют провідних країн: євро-долара (60 %), євро-єни (6 %), євро-фунт (3 %) та ін.

5 Використання новітньої комп'ютерної технології. Операції на євrorинку здійснюються телефоном, телефаксом з обміном того самого дня телеграфним підтвердженням, яке слугує єдиним документом.

6 Специфіка відсоткових ставок:

- відносна самостійність стосовно національних ставок;
- можливість устанавлювати ставки з євродепозитів вище, а з єврокредитів — нижче від національних ставок, оскільки на євродепозити не розповсюджується система обов'язкових резервів, які комерційні банки зобов'язані тримати на безвідсотковому рахунку в центральному банку, а також виплати прибуткового податку на відсотки. Тому операції в євровалютах більш прибуткові, ніж у валютах національних. До вартості кредиту на світовому ринку входять відсотки і різні комісійні.

7 Емісія і операції з єврооблігаціями (з 1970-х рр.), євровекселями (з 1981 р.) і євreakціями (з 1983 р.).

4.4 Інституціональна структура міжнародного кредиту. Міжнародні фінансові центри

Міжнародний рух позичкового капіталу забезпечується особливою інституціональною структурою. Суб'єктами цієї структури виступають професіональні посередники між кінцевими позичальниками та кредиторами різних країн. До них

належать транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі та інші кредитно-фінансові установи. Вони акумулюють величезні грошові накопичення, що надходять на світовий ринок капіталу від офіційних інститутів: приватних фірм, страхових компаній, пенсійних фондів тощо. Основними клієнтами кредитно-фінансових установ, що виступають позичальниками на світовому ринку капіталу, є транснаціональні корпорації, держава, державні органи, міжнародні регіональні організації.

Останнім часом в інституціональній структурі міжнародного кредиту помітно зросло значення міжнародних валютно-кредитних організацій.

До організацій, що мають усесвітнє значення, належать насамперед спеціалізовані інститути ООН — Міжнародний валютний фонд, Світовий Банк, а також Міждержавний Банк міжнародних розрахунків (БМР), Паризький клуб та регіональні банки розвитку і валютно-кредитні організації ЄС.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) був заснований у 1944 р. з метою регулювання валютно-кредитних відносин між державами-членами фонду і надання їм фінансової допомоги при валютних ускладненнях, викликаних дефіцитом платіжного балансу, шляхом надання коротко- та середньострокових кредитів в іноземній валюті. Кредити надаються у формі продажу іноземної валюти за національну, а їх погашення здійснюються викупом національної валюти за іноземну.

МВФ надає так звані обумовлені кредити: головним елементом кредитної угоди з МВФ є визначення економічних і політичних умов. Відмова країни виконати умови МВФ закриває їй доступ до світового ринку капіталів, і, навпаки, навіть невелика позика МВФ дає країні можливість отримати більший кредит у банках.

Світовий Банк включає в себе чотири пов'язаних між собою міжнародних фінансових інститути: Міжнародний Банк реконструкції і розвитку (МБРР), Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ).

Міжнародний банк реконструкції і розвитку був заснований одночасно з МВФ з метою сприяння виконанню стратегічного завдання ООН: інтегрувати економіку всіх країн-учасниць з

основними центрами світової системи господарства за допомогою надання довгострокових позик і кредитів, гарантування приватних інвестицій. Найбільша частина кредитів МБРР спрямовується в галузі інфраструктури: енергетику, транспорт, зв'язок. Із середини 1980-х рр. МБРР збільшив частку коштів для сільського господарства (до 20 %), на охорону здоров'я та освіту. Промисловість отримує менше як 15 % кредитів Банку. Останнім часом МБРР займається проблемою врегулювання боргу країн, що розвиваються: видає структурні кредити для регулювання структури економіки, оздоровлення платіжного балансу. У 1993 фінансовому році МБРР надав країнам, що розвиваються, кредитів на суму близько 17 млрд дол., а разом зі своїми філіями (МАР, МФК, БАГІ) — близько 26 млрд дол. МБРР — величезний світовий інвестиційний інститут. На початок 1998 р. сума позик МБРР досягла 107 млрд дол.

У 1960 р. була створена філія МБРР — Міжнародна асоціація розвитку — для надання пільгових кредитів найменш розвинутих країнам на строк до 50 років зі сплатою 0,75 % річних. Кредити МАР слугують для просування товарів ПРК на ринки країн, що розвиваються.

Міжнародна фінансова корпорація створена за ініціативою США у 1956 р. для заохочення інвестицій приватного капіталу у промисловість країн, що розвиваються. МФК виконує функції, які дещо відрізняються від функцій МБРР. МФК надає кредити високорентабельним підприємствам, але без гарантій уряду. Це відгороджує приватні фірми від державного контролю і слугує інтересам залучення іноземного капіталу в економіку країн, що розвиваються. Іншою особливістю МФК є те, що вона має право безпосередньо здійснювати інвестиції в акціонерний капітал підприємств, що будуються або розширюються, з наступним перепродажем їхніх акцій приватним інвесторам. Цим МФК сприяє розвитку національних фінансових ринків. З моменту утворення й до 1998 р. МФК здійснила інвестицій на суму 24 млрд дол.

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ) було засноване в 1988 р. з метою заохочення іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, шляхом страхування їх від

некомерційних ризиків: відміна конвертованості національної валюти і пов'язаних з цим перешкод у переказі прибутків у країну інвестора; експропріація майна інвестора, війни, громадянські заворушення, зриви контрактів внаслідок урядового рішення. Серед східноєвропейських країн БАГІ та МФК віддають пріоритет Польщі і Чехії, які створили найбільш сприятливий клімат для іноземних інвестицій.

У 1993 фінансовому році МБРР і МАР надали перші кредити вісьмом країнам колишнього СРСР на суму 1,63 млрд. дол.

Регіональні банки розвитку і валютно-кредитні організації ЄС. Великі регіональні банки розвитку Азії, Африки та Латинської Америки були створені з метою досягнення економічного співробітництва й інтеграції країн, що розвиваються, подолання їхньої зовнішньої залежності. У 1949 р. був утворений Міжамериканський банк розвитку (МаБР), до складу якого увійшли 27 учасників країн, що розвиваються, регіону та 16 розвинутих країн. У 1964 р. створено Африканський банк розвитку (АФБР) за участю 50 країн, що розвиваються, і 25 розвинутих країн, а в 1966 р. — Азіатський банк розвитку (АзБР), у якому беруть участь відповідно 31 і 14 країн.

До європейських валютно-кредитних організацій належать:

- Європейський інвестиційний банк (ЄІБ);
- Європейський Центральний банк (ЄЦБ);
- Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

ЄБРР (1990 р.) створено з метою стимулювання вкладання капіталів у галузі та інфраструктури країн Центральної і Східної Європи.

Крім офіційних валютно-кредитних і фінансових організацій, існують і неофіційні організації промислово розвинутих країн: Паризький клуб країн-кредиторів, де обговорюються проблеми врегулювання, відстрочення платежів по державному боргу країн, і Лондонський клуб, де обговорюються проблеми врегулювання приватної зовнішньої заборгованості країн-боржників.

Із середини 1970-х рр. міждержавне регулювання валютно-кредитних проблем перенесене на рівень нарад глав держав і урядів "сімки" та "групи десяти", до якої, крім "сімки", входять Бельгія, Нідерланди, Швейцарія.

Ступінь участі і впливу окремих країн у міжнародних валютно-кредитних і фінансових інститутах визначається величиною їхнього внеску в капітал, оскільки звичайно застосовується система "виважених голосів".

Особливе місце в інституціональній структурі кредиту займають міжнародні фінансові центри. Вони акумулюють і розподіляють по всьому світу величезні маси фінансових коштів. У них зосереджені численні кредитно-фінансові установи, що обслуговують світоторговельні та фінансові потоки. У фінансових центрах здійснюється значна частина всіх міжнародних валютних, депозитних, кредитних, емісійних і страхових операцій.

Фінансові центри географічно локалізуються там, де виконуються певні передумови для їхнього нормального функціонування (високий рівень економічного розвитку країни; активна участь даної країни в міжнародній торгівлі, розвинута банківська система; ліберальне валютне та податкове законодавство; політична стабільність і вигідне географічне положення).

Провідним фінансовим центром вважається Нью-Йорк, роль якого особливо велика в емісії акцій і облігацій, а також у торгівлі цінними паперами. Нью-Йоркська фондова біржа є найбільшою у світі.

Головним європейським фінансовим центром є Лондон. Він займає перше місце у світі за обсягом міжнародних валютних, депозитних і кредитних операцій. Йому належить лідируюча роль і в розвитку нових операцій з цінними паперами та іншими фінансовими інструментами. У галузі довгострокових позик у Західній Європі виділяються Цюріх і Франкфурт-на-Майні. Люксембург спеціалізується на короткострокових і середньострокових кредитних операціях.

Протягом останніх десятиліть неухильно зростає значення Токіо як міжнародного фінансового центру. Цьому сприяють перетворення Японії на великого кредитора у світі і лібералізація японського ринку капіталів.

Дедалі більшу роль на світовому ринку починають відігравати нові фінансові центри, що виникли на основі пільгових податкових і валютних режимів і отримали назву

"офшор", яка вказує на відсутність жорсткого зв'язку з національною економікою. Такі центри розташовані в Сінгапурі, Гонконзі, Бахрейнні, Панамі, а також на Багамських, Кайманових і Нідерландських Антильських островах. Вони приваблюють транснаціональні банки і корпорації, які у подібних "пільгових гаванях" можуть реєструвати угоди, що укладаються в різних частинах світу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1 Про банки та банківську діяльність [Електронний ресурс]: закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

2 Про Національний банк України [Електронний ресурс]: закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

3 Про платіжні системи та переказ грошей в Україні [Електронний ресурс]: закон України від 06.10.2004 № 2056-IV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2056-15>.

4 По порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті [Електронний ресурс]: закон України від 23.09.1994 № 185/94-ВР. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/185/94-%D0%B2%D1%80>.

5 Про систему валютного регулювання і валютного контролю [Електрон. ресурс]: декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.

6 Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті [Електрон. ресурс]: інструкція НБУ № 127, затв. постановою Правління НБУ від 12.11.2003 р. № 492. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>.

7 Боринець, С.В. Міжнародні валютно-кредитні відносини [Текст] / С.В. Боринець. — К., 2000. – 255 с.

8 Буренкин, А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки [Текст] / А.Н. Буренкин. — М., 1995. — 240 с.

9 Боринець, С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини [Текст]: підручник / С.Я. Боринець. – 5-те вид. – К.: Знання, 2008. – 582 с.



10. Калетнік, Г.М. Теоретичні основи моделювання та фінансово-економічні розрахунки в менеджменті та бізнесі [Текст]: навч. посібник / Г.М. Калетнік, С.В. Козловський, О.Г. Підвальна. – К.: Хай-Тек Прес, 2010. – 399 с.