

УДК 339.5

С. В. Сотченко,
аспірант, Українська Академія Зовнішньої Торгівлі (УАЗТ), м. Київ

ВИБІР ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ БАЗОВИХ УМОВ ПОСТАВКИ ІНКОТЕРМС

Eugene Sotchenko,
graduate student, Ukraine Academy of Foreign Trade, Kyiv, Ukraine

SELECT OF INTERNATIONAL PAYMENTS IN THE IMPLEMENTATION THE BASIC TERMS OF DELIVERY INCOTERMS

В статті розглянуто та проведено аналіз операцій по міжнародних розрахунках. Досліджено їх особливості, порядок здійснення. Визначено переваги та недоліки окремих форм розрахунків з погляду експортерів та імпортерів.

The article deals with the analysis and operations for International Settlements. Researched their characteristics, and practices of implementation. Identified their advantages and disadvantages in terms of exporters and importers.

Ключові слова: міжнародні розрахунки, зовнішньоекономічні операції, інкасо, акредитив, платіжне доручення.

Keywords: international payments, foreign trade operations, collection, credit, payment order.

Постановка проблеми. Існування України в сучасному бізнес середовищі в першу чергу пов'язана з розробкою та узгодженням сучасних договірних зобов'язань. У міжнародній торговельній практиці при укладанні контрактна мають платіжні умови а саме застосування ефективних форма розрахунків які б найбільшим чином відображали інтереси як експортера так і імпортера за поставлену продукцію, виконані роботи або послуги.

Міжнародні розрахунки охоплюють розрахунки по зовнішній торгівлі товарами і послугами, а також некомерційними операціями, кредитами і руху капіталів між країнами. Форми міжнародних розрахунків - це умови, правила та порядок документального оформлення розрахунків між учасниками зовнішньоторговельної діяльності. Вони установлюються фінансовими, економічними і законодавчими інститутами й органами державної влади, а також міжурядовими договорами й угодами.

Аналіз останніх досліджень Значне висвітлення міжнародних розрахункових операцій наведено в роботах Д. Михайлова, Б. Івасіва, М. Наконечного, Л. Руденко, В. Слепцова, А. Голубовича, А. Єфремова. Разом з тим, динамічність інтеграції української економіки у глобальний економічний простір обумовлює поглиблення теоретичних аспектів критеріїв вибору форм міжнародних розрахунків як передумови забезпечення їх ефективності.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження та аналіз операцій по міжнародних розрахунках при здійсненні базових умов поставок ІНКОТЕРМС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базові умови поставок які відображені в останній офіційній редакції - Інкотермс 2010 є зручним інструментом, що значно полегшують роботу над контрактом міжнародної купівлі-продажу товарів. Форми розрахунків які являють собою і спосіб оплати за купленими товарами, і інструмент захисту інтересів продавця від невиконання обов'язків покупцем в частині розрахунку за товар. Може здатися, що між цими інструментами немає прямого взаємозв'язку і сторони контракту, при розрахунках з використанням документарних форм розрахунків, завжди вільні обирати будь-який з 11 термінів Інкотермс 2010. [1, с.71-83]

Необхідно пам'ятати, що вибір умов поставки є виключно важливим положенням для реалізації будь-якого договору купівлі-продажу товарів. Зазвичай вибір конкретного торгового терміна визначається стратегією бізнесу, наприклад залежить від того чи має намір покупець перепродати товар знаходиться в дорозі чи ні, а також від того у кого зі сторін є більш вигідні пропозиції щодо укладення договору перевезення. [2, с.2-5]

При цьому сфера дій правил Інкотермс 2010 строго обмежена рамками зовнішньоторговельного контракту і не має ніякого відношення до інших договорами (наприклад, перевезення, страхування, митного оформлення, фінансування) супроводжуючих міжнародний договір купівлі-продажу товарів. [1, с.30,]

З усього вищесказаного, здавалося б, випливає очевидний висновок - узгодження сторонами способу розрахунку з використанням документарних форм розрахунків не накладаються на сторони зовнішньоторговельного контракту ніяких зобов'язань та / або обмежень щодо вибору умов поставки.

У цьому зв'язку видається цікавим розглянути деякі практичні питання, з якими стикаються як боку міжнародного контракту купівлі-продажу товарів, так і банки при проведенні розрахунків. Єдина згадка про Інкотермс 2010 міститься в ст. 61 Міжнародної стандартної банківської практики по перевірці документів за документарними акредитивами в відношенні інвойсу (комерційного рахунку). Там сказано, що якщо умова поставки вказано в акредитиві як частина опису товарів або у зв'язку із зазначенням суми контракту, то така умова має бути відтворене в рахунку. Якщо опис умов поставки передбачає зазначення джерела терміна умов поставки, то дане джерело повинен бути відтворений. [5]

Підтвердження цьому положенню знаходимо у Е. Шакірова, яка пише, що склалася банківська практика така, що стандартні форми заяви на випуск акредитива більшості банків передбачають вказівку терміна Інкотермс в описі товару. Відповідно посилання на термін Інкотермс 2010 зазвичай зустрічається в поле 45А «Опис товарів і / або послуг» (Description of Goods & / or Services) повідомлення SWIFT формату MT700. [3, с.49]

Отже, згадка умови поставки по Інкотермс у тексті контракту, вимагає перенесення цієї умови в інвойс, а звідти воно перейде в умови до акредитива і фактично стане обов'язковою умовою для розкриття акредитива. Розглянута нами ситуація просто констатує обов'язок перенесення обраного сторонами терміна Інкотермс 2010 в різні документи. Невиконання цієї вимоги може призвести до відмови банку в проведенні платежу на користь продавця, однак ніяк не впливає на вибір сторонами того чи іншого умови поставки.

Однією з найпоширеніших помилок компаній при здійсненні розрахункових відносин - учасників ЗЕД є використання в контракті терміну Інкотермс 2010, не відповідає узгодженим способом транспортування товару. Тут мова йде про застосування торгових термінів, призначених виключно для морського і внутрішнього водного транспорту, щодо інших видів перевезень.

Застосування умови FOB (вільно на борту) при повітряних перевезеннях стало практично «стандартною», зовсім звичайною помилкою. Автор допускає, що вітчизняні учасники ЗЕД ще «пам'ятають» про редакцію Інкотермс 1976 коли було вперше введено термін FOB Airport, але проіснував він усього 14 років. У редакції 1990 цього терміна вже не було. Погодимося, що борт є і у морського, і у річкового, і у повітряного судна, але сьогодні обраний термін відноситься виключно до водних видів транспорту. [9,с.4]

Протиріччя і невідповідності, допущені при випуску акредитива, зазвичай розцінюються банками як порушення умов контракту, і можуть викликати «дефектування» документа. А це означає затримку виконання акредитива, і може спричинити за собою додаткові витрати і ризики сторін. Отже, якщо зовнішньоторговельний контракт передбачає умову поставки FOB, то пред'явлена банку для розкриття авіанакладна (Air Waybill), поза всяким сумнівом, буде відхилена.

Банки ретельно, і лише за зовнішніми ознаками, перевіряють товарні і транспортні документи продавця в обсязі, встановленому інструкціями клієнта банку -бенефіціара. Базою для оцінки відповідності документів умовам акредитива та інкасо служать УОП та Міжнародні стандарти банківської практики (МСБП). Ретельна перевірка поданих банку документів служить реальним засобом захисту його інтересів. На практиці такий спосіб захисту своїх інтересів відомий як доктрина суворого відповідності (strict compliance).

Розглянемо ситуацію, при якій в контракті сторонами погоджено умова поставки CIF, при цьому для розкриття акредитива пред'явлений коносамент морського перевізника (port-to-port shipment). Дотримуючись доктрини строгої відповідності, банк відхилить пред'явлений документ, тому він не покриває поставку товару до погодженого місяця.

Ситуація зворотна - сторонами погоджено умова поставки CIF, а в якості транспортного документа пред'явлений коносамент на мультимодальне або змішане перевезення (multimodal / combined transport document). У цій ситуації можливо 2 варіанти.

Варіант 1. Якщо перевезення, згідно з даними коносаменту, закінчується в морському порту, то такий документ буде прийнятний для цілей акредитива.

Варіант 2. Якщо перевезення, згідно з даними коносаменту, буде закінчуватися в точці відмінній від морського чи річкового порту, то такий документ буде вважатися дефектним.

Однак тут автор повинен зробити застереження про те, що все вищезазначене справедливо, тільки в тому випадку, якщо коносамент на мультимодальне або змішане перевезення виданий від імені морського перевізника або оператора флоту, який не володіє тоннажем, але виступає як публічного перевізника (NVOCC / Non-Vessel Operator - Common Carrier). У тому випадку, якщо сторони зовнішньоторговельного контракту мають справу з коносаментом виданим експедитором (коносамент FIATA, власний коносамент експедитора), то в такій ситуації необхідно враховувати положення статей 19 УОП-600 і 72 МСБП. Застосування коносаменту підписаного експедитором допустимо в тому випадку, якщо це прямо вказано в акредитиві, а, отже, таке положення повинно міститися в зовнішньоторговельному контракті. [5, С.74]

Таким чином, застосування невірною терміну Інкотермс 2010 в контракті спричинить за собою появу транспортного документа неприйнятного для розкриття акредитива. Неприйнятний транспортний документ буде обов'язково відхилений банком, акредитив виконаний не буде.

Інкотермс 2010 приділяє особливу увагу розподілу між сторонами ризиків втрати і пошкодження товарів. Найпоширеніший спосіб захисту від таких ризиків це страхування. Однак обов'язковою страхування є тільки при використанні 2-х термінів CIF (Cost Insurance and Freight) і CIP (Carriage and Insurance Paid to), при цьому зобов'язання буде вважатися виконаним в тому випадку, якщо продавець здійснив мінімальне страхове покриття за умовою (застереженні) «С» Правил Інституту лондонських страховиків. Зрозуміло, якщо сторони в контракті попередньо не погодили більш високий рівень страхового покриття.

При використанні сторонами акредитивної форми розрахунків страхування також не є обов'язковою процедурою. Таким чином, рішення про необхідність страхування зовнішньоторговельної угоди залишається виключно прерогативою учасників цієї угоди. Однак на практиці ситуація виглядає принципово інакше, в тих випадках, коли банк емітує акредитив під кредитну лінію. Тут банк обов'язково зажадає здійснити страхування товару, причому особі якій це вигідно зазвичай вказується сам банк. Справедливості заради слід зазначити, що вимога зі страхування буде висунута банком в рамках договору кредитування, а не договору про надання розрахункових послуг з використанням акредитива.

Оскільки акредитив за своєю природою незалежний від договору купівлі-продажу товару, то наявність простого посилання в акредитиві на той чи інший термін Інкотермс 2010 не передбачає автоматичного подання відповідних йому документів. Перелік послуг банку документів визначається виключно умовами самого акредитива, а не умовами лежить в його основі договору купівлі-продажу. Це означає що при використанні термінів CIF і CIP відсутність страхового документа в переліку документів, необхідних за умовами акредитива, не дозволяє виконуючому банку наполягати на представленні бенефіціаром страхового полісу або сертифіката, посилаючись на наявність у тексті акредитива вказівки на конкретний торговий термін.

Але якщо ж в інструкції до акредитива або іншої форми розрахунків чітко вказано на наявність страхового документа, то він обов'язково повинен входити в комплект документів надаються банку продавцем. При відсутності в акредитиві спеціальних вимог до розміру та змісту страхового покриття банки при перевірці страхових документів повинні будуть керуватися положеннями ст. 28 УОП 600 і ст. 170-180 МСБП.

У цьому зв'язку необхідно згадати про те, що у українських компаній - учасників ЗЕД дуже популярно вимогу про страховому покритті в 110% від інвойсної вартості товару. З точки зору принципів страхування цифра в 110% виглядає досить суперечливо, тому страхування увазі тільки компенсацію понесених збитків. Отримавши страхове відшкодування, сторони зовнішньоторговельного контракту повинні повернутися до вихідного стану, але при цьому ніхто не повинен отримати прибуток.

Витоки страхового покриття в розмірі 100 + 10% слід шукати в УОП 600, де в ст. 28 (ii) сказано, що якщо в акредитиві не вказано розмір необхідного страхового покриття, сума страхового покриття повинна становити, щонайменше, 110% від вартості товару на умовах поставки CIF або CIP.

Терміни EXW, FCA, FSA, FOB (в попередніх редакціях Інкотермс вони називалися термінами груп E і F) не містять зобов'язань продавця у частині найму та оплати транспортних засобів. Організувати перевезення зобов'язаний покупець за свій рахунок і на свій ризик. Отже, у звичайних умовах, у продавця не може виникнути транспортний документ на користь покупця. Ось тут виникає невідповідність теорії і сформованої практики - переважна більшість продавців товарів на умовах FOB виступають як вантажовідправників по коносаменту, тобто стають стороною договору перевезення.

Однак п. А8 для термінів FCA (Free Carrier), FAS (Free Alongside Ship) і FOB (Free on Board) Інкотермс2010 говорить про те, що продавець зобов'язаний на прохання покупця, надати покупцеві, за його рахунок і на його ризик, сприяння в одержанні транспортного документа. Проведений автором аналіз застосування подібних умов засвідчив що, продавець, у чий обов'язок входить виключно доставка вантажу до порту призначення / або перевізника, може «посприяти»? Максимум, що може зробити продавець, це отримати від перевізника якийсь документ, що підтверджує передачу конкретної партії вантажу до його повної передачі замовнику. Зазвичай це різновид розписки - капітанської, штурманської, доковою, складської, експедиторської. Але такий документ не може служити доказом укладення договору перевезення. Його мета проста - довести факт поставки товару в узгоджене місце, що означатиме виконання зобов'язань за міжнародним договором купівлі-продажу товарів.

Продавець може виступити в ролі вантажовідправника, тобто вказати своє найменування у відповідній графі транспортної накладної, але тим самим він стає стороною договору перевезення. Нічого незаконного в цьому кроці немає, але на такий крок продавець може піти тільки за дорученням покупця. Необхідно пам'ятати, що продавець до цього моменту вже виконав свої зобов'язання за зовнішньоторговельним контрактом і не має ніякого комерційного інтересу в конкретній партії товару. У продавця зараз одне завдання - отримати гроші за поставлений товар. А покупець, у цій ситуації, сам собі організовує додатковий ризик.

Для того щоб продавець зміг пред'явити банку транспортний документ, покупець повинен надати йому право укласти договір перевезення з усіма витікаючими з цього правами і обов'язками. При цьому сама перевезення оплачено покупцем, а всі ризики по зберіганню товару вже перейшли на нього. Тому з точки зору покупця, абсолютно не логічно при таких умовах поставки погоджуватися на розрахунок за допомогою акредитива.

Якщо з якоїсь причини застосування акредитива є обов'язковою умовою контракту, то в цій ситуації логічніше обрати інше умова поставки, наприклад з групи С.

Ми не маємо права говорити про те, що при акредитивній формі розрахунків не можна застосовувати умови поставки EXW, FAS, FCA, FOB тільки тому, що продавець не наймає і не оплачує перевізника, що означає відсутність транспортних документів від імені продавця. У зовнішній торгівлі існує вкрай мало прямих заборон, з цієї причини ми говоримо про те, що доручення продавцеві укласти договір перевезення є ризиковим дією з боку покупця.

Вибір іншої форми розрахунків за зовнішньоторговельним контрактом визначається за угодою сторін та фіксується в умовах контракту. Науковці виокремлюють такі основні алгоритми види організації міжнародних розрахунків:

- розрахунки через організацію кореспондентських відносин між комерційними банками;
- розрахунки через кореспондентські рахунки, що відкриваються в установах центральних банків. Як правило, це повні розрахунки, що виконуються індивідуально, на валовій основі, їх можна характеризувати як платежі брутто;
- розрахунки через клірингові установи. Це розрахунки, або платежі, нетто [3, с.20].

У міжнародній торговій практиці існують наступні види розрахунків, що умовно можна класифікувати таким чином: грошові форми розрахунків, безгрошові форми розрахунків.

Треба зазначити той факт що грошові форми розрахунків поділяються на готівкові та безготівкові. Безготівкові розрахунки найбільш часто використовуються

в міжнародній торговій практиці і мають безліч варіантів, ось основні з них: акцептні форми розрахунків; акредитиви; платіжне доручення; платіжна вимога; поштовий переказ; вексель; передоплата; товарний кредит; чек; кредитна карта; платежі "on-line".

Загальну характеристику розрахунків за допомогою інкасо наведено в таблиці 1

Таблиця 1. Загальна характеристика розрахунків за допомогою інкасо

| Переваги | Недоліки | Умови найчастішого використання |
|---|---|---|
| Для експортера: це досить нескладна та недорога форма розрахунків; можливість організації зберігання, страхування та перепродажу товару інкасуєчим банком у випадку неплатежу тратти; документи на товар не переходять у розпорядження до реалізації ним акцепту тратти. Для імпортера: не потрібно заздалегідь відволікати кошти з активного обороту; можливість відстрочки платежу при домовленості з продавцем; імпортер має право відмовитись від акцепту тратти; можливість інспектування товару. | Для експортера: немає гарантії платежу тратти; змішення витрат у випадку неакцепту тратти; значний розрив у часі між відвантаженням товару та отриманням платежу тратти, що уповільнюють обіговість коштів продавця. Для імпортера: неможливість отримати документи на товар у своє повне розпорядження до акцепту тратти; зіпсування репутації імпортера у випадку необгрунтованої відмови від платежу тратти; можливість відкриття кримінальної справи у випадку несплати акцептованої тратти. | продавець та покупець достатньо довіряють один одному; можливість та бажання покупця виконати акцепт не викликають сумнівів; товар, що постачається не виготовлено в єдиному екземплярі; політичні, економічні і законодавчі умови в країні імпортера стійкі та стабільні; країна імпортера не накладає обмежень на імпорт та відповідні імвалютні платежі. |

Джерело: [4]

Інкасо є формою розрахунків, яка об'єктивно вигідніша насамперед покупцю — імпортеру. Він реалізує платіж, акцептує тратту та майже одразу отримує відвантажений товар у своє повне розпорядження. Таким чином, йому не треба відволікати та заморожувати кошти з активного обороту заздалегідь, як це виконується при переказі чи акредитивній формі розрахунків.

Банки при документарному інкасо не беруть на себе зобов'язань здійснити платіж. Їх відповідальність зводиться здебільшого до переказування і вручення документів проти сплати чи акцепту, але без власного зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає або не зможе виконати своїх зобов'язань за інкасо. Завдяки меншій формальній строгості ця послуга пов'язана з меншими витратами і є більш гнучкою. Оскільки при документарному інкасо продавець до моменту відвантаження товару ще не може бути впевнений у тому що покупець дійсно зробить платіж, документарне інкасо рекомендується для здійснення платежів у таких випадках:

- продавець повністю довіряє покупцеві і впевнений, що останній оплатить відвантажені товари і надані послуги;
- політичні, економічні та правові умови в країні покупця вважаються стабільними;
- країна-отримувач не має імпортерних обмежень (наприклад, валютний контроль), або вона надала всі необхідні дозволи.

Позитивно характеризують документарне інкасо простота здійснення операції, невеликі витрати, а також можливість вручити покупцеві документи проти одночасної сплати належної суми. Негативно характеризується документарне інкасо тим, що якщо покупець відмовиться оплатити документи, пошук іншого покупця або транспортування товару назад супроводжується істотними втратами.

Давайте більш детально розглянемо акредитив, як більш універсальну форму розрахунків, яких буває кілька, як типів, так і видів. Спочатку про те, що може називатися акредитивом: вид банківського рахунку, за яким здійснюються безготівкові розрахунки; іменна цінний папір, що засвідчує право особи, на ім'я якого вона виписана, одержати в кредитній установі (банку тощо) зазначену в ній суму. Акредитив може бути безвідкличним, відкритим на певний термін без права анулювання до закінчення цього терміну, і відкличним, дія якого може бути припинена банком до настання вказаного в акредитиві терміну. Акредитив може бути підтверджений іншим банком і непідтверджений. У разі підтвердженого акредитиву банк, через який проходить його оплата, бере на себе зобов'язання здійснити платіж зазначеної в акредитиві суми незалежно від надходжень коштів банку, в якому акредитив був відкритий. За відсутності такого підтвердження акредитив є непідтвердженим. Крім того, поширені так звані перекладні акредитиви, в яких бенефіціару (особі, на користь якого він відкритий) надається право на підставі отриманого ним акредитиву отримати інший в іншому банку на користь свою, або інших осіб. У випадку, якщо в першій зазначено, що він ділимий, тоді в межах загальної суми першого акредитива може бути відкрито кілька акредитивів, які, у свою чергу, можуть бути перекладаються на тих же умовах, що і перший, а можуть - на змінених у бік жорсткості; наприклад, встановлений на більш короткий термін поставки або містить найбільш низька ціна і тому подібне. За товарним або документарним акредитиву правовідносини сторін, правила перевірки документів регламентуються Міжнародною торговою палатою в видаються Уніфікованих правилах і звичаях для документарних акредитивів. Як правило, банки за виконання акредитивних операцій стягують комісійні. [8,с.20]

Що стосується розміру комісії за акредитивом, то однозначно можна стверджувати, що в першокласних європейських чи американських банках з рейтингами інвестиційного класу їх розмір вищий, ніж в українських банках. «Це й зрозуміло, адже їх зобов'язання і надійність на ринку високо оцінюються».

Таблиця 2 Умови українських банків, що надають послугу покритого акредитива на імпорт для юридичних осіб

| Назва установи | Відкриття акредитива,% від його суми | Здійснення платежу в рамках акредитива,% від суми платежу | Внесення змін в умови акредитива,% від його суми | Ануляція акредитива,% від його суми, або визначений тариф банку |
|---------------------|---------------------------------------|---|---|---|
| ПриватБанк | 0,2%, мін. 100 грн., макс. 2000 грн. | 100 грн. | 250 грн. | 0,1% от суммы, мін. 50 грн., макс. 250 грн. |
| Укрексімбанк | 0,2%, мін. 50 долл., макс. 2000 долл. | 0,25% от суми, мін. 10 долл., макс. 300 долл. | 0,2%, мін. 50 долл., макс. 2000 долл.; другие изменения: 30 долл. | 30 долл. |

| | | | | |
|------------------------------|--|---|--|--|
| Райффайзен Банк Аваль | 0,3%, мін. 800 грн. или 300 долл. | відсутня | 0,3% від суми аккредитиву 600 грн.; | у гривні 250 грн.; в інвалюта 50 долл. |
| ВТБ Банк | 1% річних від суми. 500 грн., макс. 10000 грн. | 200 грн. | 0,2% мін. 400 грн., макс. 5000 грн.; інші зміни: 400 грн. | 400 грн. |
| Укрсоцбанк | 0,25% - 1,5%, (в залежності від суми покриття), мін. 100 євро; | 0,15% від суми мін. 15 євро, макс. 200 євро | 30 євро, збільшення строку чи суми трактується як відкриття нового | безоплатне |
| УкрСиббанк | 0,2%, мін. 200 долл. США, макс. 4000 долл. США | 0,15%, мін. 30 долл., макс. 150 долл. | 0,2%, мін. 100 долл. США, макс. 1000 долл. | 50 долл. |
| Альфа-Банк | 0,2%, мін. 500 грн., макс. 5000 грн. | 0,15% от суммы платежа; мін. 250 грн., макс. 500 грн. | 250 грн. | 250 грн. |

Джерело: Складено автором

Також акредитивна форма розрахунків є найскладнішою та найдорожчою, оскільки банки беруть високу комісію, яка складає близько 3,0 % суми платежу [6, с.30].

Однак, незважаючи на її досить високу вартість та труднощі при використанні, саме ця форма розрахунків привертає увагу багатьох підприємців своєю надійністю та безпечністю в умовах нестабільної економіки окремих країн та нинішньої потенційної ненадійності закордонних партнерів. Оскільки акредитивна форма розрахунків є найдорожчою серед інших форм міжнародних розрахунків, покупець відкриває акредитив не за своїм бажанням, а, як правило, вимушено погоджується з цією формою розрахунків на вимогу продавця.

Цікавим на думку автора було б дослідити походження американського резервного акредитива. Нажаль цій темі у вітчизняній науковій літературі приділяють незначну увагу, що спричиняє виникненню складнощів при проведенні розрахункових операцій по міжнародним торговельним угодам.

Термін «резервний акредитив» має американське походження. Два фактори сприяли його народженню і використанню. Акт Національного Банку від 3 червня 1864, який перерахував види діяльності банків і встановив, що банки не відповідають за борги інших. Випуск гарантій мався на увазі як *ultra vires*, і був зарахований до діяльності страхових і поручительських компаній.

Для того щоб обійти цю заборону, американські банки звернулися до таких інструментів як акцепт векселя і випуск акредитивів, оскільки ці інструменти безсумнівно служили в якості гарантії по потенційним боргами їхніх клієнтів. Поступово ця практика освоювалася. Кілька рішень судів підтримали повноваження банків на цю операцію.Следуюча проблема полягала в тому, з якими видами гарантій можуть працювати банки. У Великобританії термін «гарантія», як правило, означає акцесорний тип забезпечення, тобто договір поруки. Банкам було заборонено випускати цей вид гарантій.

Проте зовсім іншою справою представлялася відповідальність банків, що випливає з умов взятого ними на себе зобов'язання платити, особливо зобов'язання платити, обумовлене поданням певних документів, без будь-якого зв'язку з основоположною угодою (основним договором).

Ця передумова про законність дій з гарантіями була також підтверджена роз'яснювальну Правилами (Interpretative Riding) Фінансового Контролера від 05. 1977. року, які офіційно підтвердили повноваження банків діяти в якості гарантів: зобов'язання банків платити виникає тільки за поданням документів або витрат, як передбачено в акредитиві, і банки не повинні втручатися у суперечки по суті справи або в юридичні спори, що виникають між приказодателем і бенефіціаром.

Зараз американські банки широко використовують можливість діяти в якості гарантів, оскільки техніка та інструменти акредитива добре відпрацьовані і сформульовані. Це може бути охарактеризоване як повна перемога глуду над семантикою.

Для того щоб відрізняти від традиційного акредитива, з метою забезпеченням платежу по операціях купівлі / продажу, банки ввели новий вид акредитива, який діє як забезпечення виконання угоди і має незалежну природу, і назвати його резервним акредитивом. Коли мається на увазі традиційний акредитив, то на нього посилаються як на товарний акредитив (*commercial letter of credit*). Як було зазначено вище, зобов'язання банків здійснити платіж залежить від подання документів, зазначених в акредитиві, без необхідності розбиратися в суті справи, особливо у факті невиконання зобов'язань по основній угоді.

У випадку з резервним акредитивом, оплачуваним за першою вимогою, цій вимозі задовольняє ув'явлення бенефіціаром письмової заяви про невиконання приказодателем його зобов'язань за угодою. Статті 5-101-5-117 американського УСС, що відносяться до акредитивів, регулюють як традиційні (документарні) акредитиви, так і резервні акредитиви[10].

Умови та технологія резервного акредитива використовуються також і неамериканськими банками у разі випуску гарантії на користь американських компаній, так само як і на користь південноамериканських і близькосхідних компаній, які знаходяться під впливом американської банківської практики.

Необхідно на також звернути особливу увагу що існує широко поширене повір'я, що американський резервний акредитив відрізняється від європейської незалежної гарантії. Це помилка. Як випливає з викладеного вище, його функція, а саме, надання забезпечення, і механізм його дії, а саме, правило незалежності і документарна природа умов платежу точно такі ж, як і у європейської незалежної гарантії. Вони можуть використовуватися для тих же цілей і можуть містити ті ж умови платежу.

Відповідно до цього, американський резервний акредитив і європейська незалежна гарантія являють собою один і той же фінансовий інструмент. Можуть сказати, що між ними є невеликі відмінності в тому, що стосується практики застосування та термінології. Наприклад, європейські гарантії вперше виникли з міжнародних угод, а американський резервний акредитив походить з внутрішнього ринку; гарантії спочатку використовувалися як засіб, що підтримує нефінансові зобов'язання, тоді як резервні акредитиви спочатку забезпечували лише фінансові обов'язательства. Далі, технологія резервних акредитивів більш тісно прив'язана до традиційних товарним акредитивам, ніж до гарантій: їх текстовий формат більше тяжіє до Акредитивні, широко поширена практика підтвердження резервного акредитива третій банком і застосовуються деякі платіжні механізми, нехарактерні для гарантій.

Але, незважаючи на ці практичні відмінності, функції та механізм дії резервних акредитивів, без всякого сумніву, аналогічні незалежним гарантіям. Тому в даній книзі ми згадуємо лише термін гарантія, що вбирає в себе і американський резервний акредитив.

Незалежні гарантії випускаються, як правило, банками, що і пояснює термін «банківські гарантії», хоча не всяка гарантія, що випускається банком, обов'язково буде незалежною гарантією. Час від часу подібну послугу надають страхові компанії США і Канади та компанії що займаються поручництвом на континенті. В принципі, гарантії можуть випускатися будь-яким установою, юридичною або фізичною особою. Дуже часто гарантії надаються компанією-партнером або фінансовою компанією на користь банків або інших кредиторів у зв'язку з кредитами та позиками, виданими їх підрозділам або філіям. З точки зору кредитора, гарантії, випущені не банк і не страховою компанією, а яким-небудь іншим установою, є менш безпечними, але не через фінансового становища даних установ, а в силу того факту, що вони тісно пов'язані з принципомом в комерційному і фінансовому відношенні. Це може призвести до того, що такі гарантії будуть противитися.

Комбіновані форми розрахунку. Комбінація, синтез, умов, інструментів, засобів та форм платежу. В якості приклада, при розрахунках по комерційному кредиту, можливо інкасо документів і векселів по можливості супроводжувати їх банківськими гарантіями на користь експортера, яка забезпечить платіж у випадку несплати експортером. Найбільш простою формою комбінованих розрахунків є платіжне доручення та банківська гарантія.

Платіжне доручення. Письмове розпорядження платника банку про списання з його розрахункового (поточного) рахунку та зарахування на рахунок Одержувача певної суми грошових коштів. Воно випикується за встановленою формою і може бути пред'явлено в банк протягом декількох (на сьогоднішній день, у нашій країні це 10 календарних днів) після виписки. В середині країни це найпоширеніший вид платежів, що обумовлено особливостями національного ринку. За

допомогою Платіжного доручення зручно здійснювати такий вид розрахунків як передплата так, як передплата надає виробникові найбільший захист від фінансових криз (що стали в нашій країні невід'ємною частиною національної економіки), і всляких видів шахрайств - як способу самовираження пост радянського періоду. Перевага Платіжного доручення в міжнародній торговій практиці в тому, що у випадку передплати декількох днів, вартість продукції чи послуг як правило нижче на 1-3%. [11]

Платіжна вимога. Платіжна вимога - документ, який Постачальник пред'являє Покупцеві через банк. Як правило, платіжна вимога використовується у випадку акцептний форм розрахунків у додаток до комерційного рахунок фактури. Також Платіжна вимога застосовується при безакцептного списання грошових коштів з рахунків Покупця чи Платника.

Кредитна карта - електронний документ дозволяє здійснити платіж безпосередньо на місці укладання контракту без втрат у часі, крім цього власникові кредитної картки кредит. Переказ грошових коштів, як правило здійснюється моментально.

Платежі в режимі "on-line" - електронний платіж тільки одержує своє визнання і ще не так широко поширений. Використовується наступний механізм: клієнт банку - платник дає наказ своєму банку, використовуючи певний шифр, списати грошову суму з підконтрольного йому рахунку і зарахувати її на рахунок постачальника. Такі платежі здійснюються за допомогою всесвітньої мережі "Інтернет". Вірніше сказати, що клієнт банку ввівши "пароль" сам керує своїм рахунком. На відміну від кредитних карток, у цього способу більш широкі можливості, хоча вони і вимагають більш високих знань. На думку фахівців, такі форми розрахунків незабаром витіснять інші, причому це не вплине на банківську систему. Більшість банків за кордоном вже підтримують такі форми розрахунків. Про зростаючу популярність цього способу говорить той факт, що протягом цього року в країні більше сорока банків почали надавати клієнтам подібні послуги. Тим більше для здійснення такого платежу час доби не має значення, так само як і місцезнаходження клієнта.

Особливу увагу на думку автора треба звернути на такий інструмент як біткойн (bitcoin), який з часом все більш та більш набуває популярності в сучасному бізнес середовищі. Ця криптовалюта останнім часом користуються все більшою популярністю як засіб інвестування та проведення платежів. Такі інструменти знайшли широке застосування як в діяльності компаній, що займаються електронною комерцією, так і під час внутрішньохолдингових розрахунків.

У контексті проблематики статті корисним є зауважити, що на вибір форм міжнародних розрахунків впливає низка факторів, серед яких виокремлюємо наступні:

- вид товару, що є об'єктом зовнішньоторговельної операції (форми розрахунків відрізняються при поставках машин і встаткування або, наприклад, продовольства); по поставках деяких товарів — деревини, зерна
- застосовуються традиційні форми, вироблені практикою;
- наявність кредитної угоди;
- платоспроможність і репутація контрагентів по зовнішньоекономічних угодах, що визначають характер компромісу між ними;
- рівень попиту та пропозиції на даний товар на світових ринках.

У контракті обумовлюються умови й форми міжнародних розрахунків.

Найбільш поширеною й дешевою формою міжнародних розрахунків є банківський переказ, що являє собою доручення одного банку іншому виплатити визначену суму на прохання й за рахунок платника іноземному одержувачу (бенефіціару). Вибір валюти й форми розрахунків визначаються за узгодженням сторін і фіксуються в умовах контракту.

Висновки. Міжнародні розрахунки являють собою систему організації і регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, які з'являються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, фірмами, підприємствами і громадянами на території різних країн.

Від вибору форм і умов розрахунків залежать швидкість і гарантія отримання платежу, сума витрат, пов'язаних з проведенням операцій через банки. Тому зовнішньоторговельні партнери в процесі переговорів погоджують деталі умов платежу і потім закріплюють їх в контракті.

При визначенні валютно-фінансових і платіжних умов контрактів виявляється протилежність інтересів експортера, який прагнути отримати максимальну суму валюти в найкоротший строк, і імпортера, зацікавленого у виплаті найменшої суми валюти, прискоренні отримання товару і відстроченні платежу до отримання виручки від його реалізації. Вибір валютно-фінансових і платіжних умов операцій залежить від характеру економічних і політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, їх компетенції, традицій і звичаїв торгівлі даним товаром.

Аналізуючи сучасний стан ринку міжнародних розрахунків можна зробити висновок, що:

- особливості українського ринку міжнародних розрахунків полягає у його вразливості до зовнішніх і внутрішніх економічних чи політичних змін через невпевненість у надійності вітчизняних банків;
- через брак практичного досвіду у цій галузі як перед банками, так і їхніми клієнтами постає ряд серйозних проблем, що призводить до різного роду помилок і затримок у розрахунках, а також ускладняється ще й тим, що українські банки мають недостатню внутрішню інструктивно-методологічну базу.
- Між уніфікованими торговими звичаями Інкотермс 2010 і УОП-600 не існує прямого взаємозв'язку, проте спільне застосування цих інструментів накладає на сторони певного роду зобов'язання. Продавець і покупець, які мають намір здійснювати розрахунки за контрактом у формі документарного акредитива, повинні при узгодженні умов контракту брати до уваги сутність обраного терміна поставки. Це означає, що перелік необхідних за акредитивом документів повинен відповідати застосовується термін Інкотермс 2010.
- Помилка у виборі терміна або неправильна інтерпретація його умов може призвести до появи в умовах акредитива документів, подання яких буде неможливо без порушення умов договору. Що в свою чергу може поставити всю операцію під загрозу зриву.

Список літератури.

1. А. Голубчик Оператор смешанных перевозок: роль, функции, документы // Международные банковские операции. - 2012.
2. А. Голубчик Торговые термины Инкотермс: типичные ошибки и заблуждения // Вестник транспорта. – 2014. №2.
3. Береславська О.І., Наконечний О.М., Пясецька М.Г. та ін; Міжнародні розрахунки та валютні операції, За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
4. Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки: Підручник / Б.С.Івасів. – Тернопіль: Карг-біланш, 2004. – 223с.
5. Международная стандартная банковская практика International Standard Banking Practice: по проверке документов по документар. аккредитивам: ред. 2007г. для UCP600. – М: Инфотропик медиа, 2011. -160 с. Публикация ICC № 681
6. Михайлов Д.М. Международные контракты и расчеты. / Д.Михайлов/ 2-е изд., Профессиональная практика, 2008. – 641 с.
7. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: Підручник / Л.Руденко / Видання 2-ге, перероблене і доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 632 с.
8. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов. Публикация ICC №600, 2006
9. Э.Шакирова Использование Инкотермс при расчетах в форме документарного аккредитива // Международные банковские операции, 2012, №1 с. 48-51
10. The official site of Bank of America (2015) available at: <https://www.bankofamerica.com/foreign-exchange/foreign-currency-order-faq.go> (Accessed 8 March 2015).
11. The official site of News Impetra Plus «Proisxozhdenie amerikanskogo rezervnogo akkreditiva» available at: <http://news.impetra-plus.com/ru/papers/akkreditiv/>
12. The official site of Bitcoin (2015), available at: <http://www.bitcoin.com/> (Accessed 8 March 2015).

References.

1. .A. Golubchik, (2012), "The multimodal transport operator: the role, functions, documents", *Mezhdunarodny'e bankovskie operacii*, vol.3, pp.71-83.
2. .A. Golubchik, (2014), "Trade Incoterms: common mistakes and misconceptions", *Vestnik transporta*, vol.2, pp. 2-5.
3. Bereslav'ska, O.I. Nakonechnij, O.M. and Pyasec'ka, M.G. (2002), *Mizhnarodni rozrakhunki ta valutni operacii*, KNEU, Kyiv, Ukraine.
4. Ivasiv, B.S. (2004), *Mizhnarodni rozrakhunki* [International payments], Kart-blansh, Ternopil, Ukraine.
5. International Standard Banking Practice (2007), *Mezhdunarodnaya standartnaya bankovskaya praktika po proverke dokumentov po dokumentar. akkreditivam: dlya UCP600* [International Standard Banking Practice for the Examination of documents on documents letters of credit], Infotropik media, Moskva, Russia.
6. Mixajlov, D.M. (2008), *Mezhdunarodny'e kontrakty i raschety* [International contracts and payments], 2nd ed, Professional'naya praktika, Moskva, Russia.
7. Rudenko, L.V. (2007), *Mizhnarodni kreditno-rozrakhunkovi ta valyutni operacii* [International credit-settlement and currency transactions], 2nd ed, Centr uchbovoi literaturi, Kyiv, Ukraine.
8. International Chamber of Commerce (2006), [Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. International contracts and payments], International Chamber of Commerce, Paris, France.

9. Shakirova, E'. (2012), "The use of Incoterms in the calculations in the form of a documentary credit", *Mezhdunarodny'e bankovskie operacii*, vol.1 pp. 48-51.
10. The official site of Bank of America (2015), available at: <https://www.bankofamerica.com/foreign-exchange/foreign-currency-order-faq.go> (Accessed 8 March 2015).
11. The official site of News Imperta Plus (2015), "Origins of the American standby letter of credit", available at: <http://news.impetra-plus.com/ru/papers/akkreditiv/> (Accessed 8 March 2015).
12. The official site of Bitcoin (2015), available at: <http://www.bitcoin.com/> (Accessed 8 March 2015).

Стаття надійшла до редакції 17.03.2015 р.



ТОВ "ДКС Центр"