

ОПТИМІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

У статті розглянуті основні форми міжнародних розрахунків, визначені переваги та недоліки кожної форми, наведені рекомендації щодо проведення міжнародних розрахунків для імпортера та експортера.

The article handled the main forms of international payments, identified the advantages and disadvantages of each form of recommendations on international payments for importing and exporting.

Ключові слова: банківський переказ, документарне інкасо, гарантія, акредитив.

Одним із основних моментів під час виконання міжнародних контрактів є отримання виручки (для експортерів-продавців), або оплата товару (для імпортерів-покупців). Здійснення цих операцій відбувається за допомогою міжнародних розрахунків, під якими, як правило, розуміють грошові розрахунки між нерезидентами різних країн. При цьому розрахунки можуть бути пов'язані не тільки із зовнішньоторговельними, але й з кредитними, інвестиційними або іншими відносинами.

Міжнародні розрахунки проводяться на підставі міждержавних двосторонніх і багатосторонніх торговельних, платіжних, кредитних та інших угод, якими встановлюється порядок їх здійснення. Платежі проводяться у порядку безготівкових розрахунків через банки, які уповноважені здійснювати валютні операції. Для проведення міжнародних розрахунків банки різних країн встановлюють між собою кореспондентські відносини, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них кошти, виконують на основі взаємності платіжні та інші доручення.

Особливості проведення міжнародних розрахунків висвітлені в роботах таких авторів, як Терешко А.С., Гринько І.С., Кредісов А.І. та інші.

Проблема оптимізації міжнародних розрахунків актуальна у всьому світі. Це зумовлено тим, що під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності учасники розрахунків стикаються з безліччю різних ризиків: економічних, податкових, політичних тощо.

Основною метою даного дослідження є розглянути види міжнародних розрахунків, визначити їх переваги і недоліки для можливості вибору для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності оптимальної стратегії проведення міжнародних розрахунків у будь-якій ситуації.

1. Банківський переказ (платіж) у міжнародній практиці одночасно розглядається як основа міжнародних розрахунків і як найризикованіший їх вид (якщо використовується сам по собі), оскільки, як правило, неможливо відкликати здійснений банківський переказ коштів, які вже було зараховано на рахунок їх одержувача (бенефіціара).

Здійснення банківського переказу можна умовно розбити на етапи.

На першому етапі клієнт банку подає до банку, що його обслуговує, заяву (платіжне доручення) на переказ коштів зі свого рахунку в цьому банку на рахунок одержувача в цьому або іншому банку із зазначенням суми, валюти, призначення платежу, порядку оплати комісії тощо.

На другому етапі банк перевіряє правильність заповнення реквізитів заяви: найменування та банківські реквізити платника і бенефіціара, сальдо рахунку платника, право на переказ валюти, правильність зазначення "ланцюжка" проходження платежу через банківські кореспонденти (у випадку, коли таку можливість передбачено домовленістю між клієнтом та банком) тощо. При позитивному результаті перевірки заяви клієнта банк списує кошти з його рахунку на внутрібанківський рахунок або блокує їх і надсилає електронне повідомлення до банку-кореспондента. Після отримання підтвердження від банку-кореспондента про те, що останній виконав переказ і списав кошти з кореспондентського рахунку, банк списує кошти клієнта і утримує комісію за проведення платежу.

На третьому етапі відповідно до договору між банком і банком-кореспондентом останній надсилає нове повідомлення (або модифікує і відсилає отримане повідомлення) до наступного банку-кореспондента чи до банку одержувача або зараховує кошти на рахунок одержувача платежу (у тому випадку, коли банк-кореспондент водночас банком одержувача). Після цього повідомляється банк ініціатора платежу про виконання платежу і списання комісій за переказ коштів.

Переваги банківського переказу: швидке здійснення платежу (від одного до п'яти банківських днів), низька собівартість операції.

Недоліки: наявність ризиків непоставки товару при вже проведеній оплаті або неотримання грошей при вже проведеній поставці.

Для компенсації недоліків у міжнародних контрактах доцільно застосовувати умови часткової попередньої оплати або повної оплати тільки після факту поставки товару, але ці умови лише частково зменшують ризики невиконання договірних зобов'язань контрагентами.

2. Документарне інкасо — отримання продавцем (експортером) через банк належної суми від покупця (імпортера) за поставлені товари, після вручення

документів, передбачених у зовнішньоекономічному договорі (рахунок-фактура, документ, що підтверджує відвантаження тощо). У цьому випадку банк діє як довірена особа і посередник між експортером та імпортером. Він за дорученням експортера подає імпортеру документи, що свідчать про відвантаження товару чи надання послуг, і проти них інкасує суму, що належить експортеру, або одержує акцепт векселя.

При документарному інкасо продавець здійснює відвантаження товару або надання послуг до отримання платежу. Тому цей інструмент розрахунків може бути рекомендований у разі дотримання таких умов:

- між продавцем (експортером) і покупцем (імпортером) існують довірчі відносини;
- не викликає ніяких сумнівів готовність і здатність покупця провести платіж;
- політичні, економічні та правові умови країни імпортера стабільні;
- міжнародному платіжному обороту країни імпортера не перешкоджають або не загрожують валютний контроль або інші обмеження.

Специфічні переваги документарного інкасо:

- простота проведення операції і порівняно невеликі витрати;
- можливість вручити покупцю документи, а тим самим і товари проти одночасної сплати належної суми або акцепту векселя.

Одним із недоліків документарного інкасо є те, що якщо покупець відмовиться оплатити документи, пошук іншого покупця або транспортування товару зворотно у всіх випадках пов'язані з суттєвими втратами.

3. Під банківською гарантією переважно розуміють безвідкличне зобов'язання банку сплатити зазначену в ній суму у випадку, коли продавець або покупець не виконає визначених зобов'язань за договором. Гарантія є самостійним зобов'язанням, яке не залежить від відносин за договором між продавцем і покупцем. Шляхом видачі гарантії банк зобов'язується сплатити суму, зазначену в контракті, за першою вимогою, якщо умови, які містяться в тексті гарантії, виконано.

Необхідно мати на увазі, що визначенню строку дії банківської гарантії варто приділяти увагу. Тільки якщо зрозуміло і однозначно встановлено, коли це гарантійне зобов'язання погашається, банк анулює гарантію автоматично при настанні строку. Якщо постачальник не виконав договірних зобов'язань, гарантованих банком, повністю або частково, бенефіціар пред'являє вимогу за гарантією. Банк-гарант у цьому випадку повинен негайно провести платіж, якщо умови використання гарантії виконано.

Процес використання гарантії дещо відрізняється, якщо вона виставлена через банк у країні її одержувача. При цьому бенефіціар гарантії пред'являє вимогу місцевому банку-гаранту, і останній сам вирішує, чи використовується гарантія відповідно до її умов.

За взяті на себе зобов'язання за гарантією і понесені через це витрати щодо вкладення власних коштів банк нараховує комісію, яка, як правило, справляється перед виставленням гарантії. Ставку комісії може бути знижено, якщо особа, що дала доручення на виставлення гарантії (принципал), зі свого боку надасть банку за безпечення, наприклад, у формі застави. Якщо видача гарантії проводиться з підключенням банку в країні

бенефіціара, то витрати за гарантією збільшуються на суму комісії і витрат цього банку.

4. Акредитив — це тверде зобов'язання банку (банку-емітента), видане на підставі доручення свого клієнта-покупця (апліканта, імпортера), виплатити продавцю товарів або послуг (бенефіціару, експортеру) визначену грошову суму при своєчасному поданні документів, обумовлених в акредитиві, що підтверджують відвантаження товару або виконання послуг. Акредитив є незалежним зобов'язанням, інакше кажучи, здійснення платежів за ним обумовлено не виконанням умов контракту, а виконанням умов самого акредитива.

При використанні документарного акредитива контрагенти залучають для забезпечення угоди банк для розподілу ризиків. Тобто банки виконують роль посередників при розрахунках. Документарний акредитив не можна назвати простою формою міжнародних розрахунків. Він за своєю суттю є досить гнучким фінансовим інструментом, за допомогою якого українські підприємства можуть здійснювати успішні операції на зовнішньому ринку з щонайменшим для себе ризиком та з ефективним використанням грошових ресурсів. При цьому учасники зовнішньоекономічної діяльності можуть розраховувати на такі можливості, як: отримання авансу для виконання контракту, отримання кредиту під виставлений на їх користь акредитив, торгове фінансування угоди тощо.

Для ефективної роботи з акредитивами для покупця (імпортера) доцільно виконувати наступні умови.

1. Необхідно мати на увазі, що банки мають справу з документами, а не з товарами. Для банку обов'язковими є лише сформульовані умови акредитива. Банки не несуть відповідальності за автентичність документів або за якість та кількість відвантажених товарів. Якщо документи відповідають умовам, зазначеним в акредитиві, банки можуть прийняти ці документи і розпочати процедуру оплати зазначену в ньому.

2. Формулювання акредитива повинно бути простим, але достатньо докладним. Чим більше деталей обумовлюється в акредитиві, тим швидше продавець може відмовитися від такого формулювання через складність виконання усіх зазначених умов. Водночас імпортер зацікавлений у тому, щоб більш детально визначити, за що він платить.

3. У документах, що вимагаються від продавця, дуже важливо визначити умови, які стосуються митної процедури (очищення), а також відобразити умови угоди між покупцем та продавцем. До необхідних документів переважно входять товарно-транспортна накладна, що підтверджує відвантаження товарів, інвойс, сертифікат походження і документ про страхівку. Ціни повинні бути зазначені у валюті акредитива і документи повинні бути подані тією мовою, якою складено сам акредитив, якщо інше не обумовлено в самому акредитиві.

4. Необхідно бути готовим до зміни або повторного узгодження умов акредитива з продавцем. У випадку безвідкличного акредитива, що найчастіше використовується, зміни можуть бути внесені тільки зі взаємною згодою сторін.

5. Для отримання акредитива доцільно користуватися послугами банку, що має досвід у міжнародній торгівлі.

6. Процес складання акредитива здійснюється так, щоб врахувати інтереси усіх сторін угоди, проте складання акредитива не може замінити безпосередню домовленість про добросовісне ведення бізнесу. Тому акредитив повинен містити тільки пункти, ще стосуються участі банку в оформленні документів. Контракти про покупку товару та інші торговельні угоди між покупцем та продавцем не стосуються банку, що надає акредитив. Для банку обов'язковими є лише умови акредитива.

7. При виборі виду акредитива слід з'ясувати стандартні методи оплати у країні продавця.

8. Строк дії акредитива повинен бути достатнім для того, щоб продавець здійснив поставку товарів.

9. При відкритті акредитива варто точно дотримуватися усіх деталей торговельної угоди.

Для продавця (експортера) доцільно виконувати наступні умови.

1. До підписання контракту необхідно переконатися у кредитоспроможності покупця і навести довідки про його ділову практику.

2. У разі підтвердженого акредитива слід дізнатися, чи хоче місцевий банк підтвердити акредитиви, що надаються покупцем та його банком.

3. Необхідно уважно вивчити акредитив, щоб переконатися у можливості виконання обумовлених у ньому вимог, що стосуються графіка поставок, виду товарів, упаковки і документації. Всі аспекти акредитива повинні відповідати узгодженим умовам угоди, у тому числі адреса покупця, сума, що виплачується, і маршрут транспортування товару.

4. Слід мати на увазі, що необхідно виконати всі умови, обумовлені в акредитиві, інакше платіж за акредитивом не буде проведено.

5. Якщо умови акредитива мають бути змінені, необхідно негайно зв'язатися з покупцем, щоб він дав вказівки банку, який надає акредитив, про внесення поправок.

6. Не зайвим буде отримати підтвердження від страхової компанії про те, що вона може забезпечити страхове покриття суми зазначеного акредитива і страхові виплати за цим акредитивом зроблено правильно. Звичайне страхове покриття становить для умов СІР (вартість, страхування, фрахт) вартість товару плюс приблизно 10%.

7. Необхідно переконатися у тому, що акредитив є безвідкличним.

Основні проблеми, які виникають при проведенні операцій за допомогою акредитива, пов'язані зі спроможністю продавця виконати свої зобов'язання стосовно покупця.

Продавець може вважати умови, зазначені в акредитиві, надто складними чи нездійсненними. В такому випадку він може звернутися до покупця з проханням внести поправку до умов акредитива. Оскільки акредитиви здебільшого є безвідкличними, внести поправку до первинного формулювання акредитива можна тільки після відповідних переговорів та угоди між покупцем та продавцем. Сторони можуть зіткнутися з однією або декількома з перелічених нижче проблемами:

— зазначений в акредитиві графік відвантаження не може бути виконаний;

— умови, що стосуються вартості транспортування,

неприйнятні;

— ціна за товар недостатня внаслідок зміни обмінного курсу валют;

— кількість замовленого товару не відповідає тій, яка передбачалося раніше;

— опис відвантаженого товару недостатній або надто детальний;

— документи, перелічені в акредитиві, складно або неможливо отримати.

Навіть у тому випадку, коли продавець приймає умови акредитива, часто виникають проблеми під час банківської перевірки документів, поданих продавцем, відповідності вимогам, зазначеним в акредитиві. Якщо, на думку банку, документи не відповідають переліку, що є в акредитиві, банк може відмовитися за ними платити. У деяких випадках продавець може відкоригувати документи і подати їх банку у зазначені в акредитиві строки. Виконуючий банк може також попросити у банку, що видав акредитив, дозвіл на прийняття документів, в яких було виявлено невідповідності.

Процес складання акредитива здійснюється так, щоб врахувати інтереси усіх сторін угоди, проте складання акредитива не може замінити безпосередню домовленість про добросовісне ведення бізнесу.

Таким чином, у світовій практиці використовуються такі форми міжнародних розрахунків, як банківський переказ, документарний акредитив, інкасо, банківська гарантія, розрахунки векселями і т.д. У будь-якому із перелічених видів розрахунків на завершальному етапі відбувається переказ коштів з одного банківського рахунку на інший за допомогою комунікаційних систем.

Вибір форми розрахунків визначається низкою чинників. Інтереси експортерів та імпортерів товарів і послуг здебільшого не збігаються: експортер намагається отримати від імпортера платежі у найкоротший строк, а імпортер у той самий час намагається відстрочити платіж до моменту отримання товару або навіть до моменту реалізації товару третім особам. Отже, обрана форма розрахунків між сторонами контракту є своєрідним компромісом, в якому враховуються економічні позиції контрагентів, ступінь їх довіри один одному, економічна кон'юнктура, оподаткування, політична ситуація тощо.

Література:

1. Указ Президента України від 07.11.94 р. № 659/94 "Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в Україні".

2. Наказ Міністерства економіки України Про порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів) № 136 від 29.06. 2000 р.

3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 2003. — № 18. — № 19—20.

4. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) № 201, затверджене наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6.09.2001 р. // Збірник систематизованого законодавства. — 2002. — № 43. — С. 73—76.

5. Азаров Л. Міжнародні розрахунки та документарні операції // Публікації Міжнародної Торговельної Палати.