

Лариса Руденко

# **МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВІ ТА ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ**

*видання 2-ге, перероблене і доповнене*

Підручник  
для студентів вищих навчальних закладів

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

Київ  
«Центр учбової літератури»  
2007

ББК 65.268я73  
Р 83  
УДК 339.7(075.8)

*Гриф надано  
Міністерством освіти і науки України  
(Лист №1/11-3156 від 21.07.2003 р.)*

Рецензенти:

*Худолій Л.М.* – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри фінансів Європейського університету;

*Маркіна І.А.* – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету споживчої кооперації України;

*Антонюк Л.Л.* – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Руденко Л.В.

Р 83 Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції. Видання 2-ге, перероблене і доповнене. Підручник – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 632 с.

ISBN 978-966-364-537-7

У підручнику розглядаються розрахунки та кредити в міжнародному бізнесі у взаємозв'язку з валютними операціями. Основна увага приділяється сутності, мотивації та формам міжнародних розрахункових, кредитних і валютних операцій. Показано еволюцію світової валютної системи, специфіку розвитку та функціонування на сучасному етапі міжнародного ринку обміну валют, напрями розвитку міжнародного бізнесу.

Подано особливості організації міжнародних кредитних та розрахункових операцій у банках, розрахункових операцій у системі міжнародної торгівлі вітчизняних підприємств та міжнародних компаній. Визначено можливі ризики, пов'язані з міжнародним бізнесом та шляхи їхньої мінімізації.

Підручник розраховано на студентів вищих навчальних закладів, слухачів магістерських програм, викладачів, аспірантів та бізнесменів.

**ББК 65.268я73**

ISBN 978-966-364-537-7

© Руденко Л.В.

© Центр учбової літератури, 2007

# Зміст

<b>Вступ</b> .....	5
<b>Глава 1. Валютні відносини та світові валютні системи</b> . . .	7
1.1. Відносини у світогосподарських зв'язках . . . . .	7
1.2. Еволюція світової валютної системи . . . . .	13
1.3. Елементи валютної системи. . . . .	33
<b>Глава 2. Міжнародний ринок обміну валют</b> . . . . .	58
2.1. Сутність валютних операцій . . . . .	58
2.2. Ринок фінансових деривативів . . . . .	63
<b>Глава 3. Міжнародний банківський бізнес</b> . . . . .	77
3.1. Міжнародні кореспондентські відносини банків . . .	77
3.2. Електронні системи міжнародних міжбанківських розрахунків і платежів . . . . .	92
3.3. Дистанційне банківське обслуговування . . . . .	134
<b>Глава 4. Організація міжнародних розрахункових операцій     банку</b> . . . . .	139
4.1. Організація міжнародних розрахунків за допомо- гою інкасо . . . . .	139
4.2. Організація міжнародних розрахунків за допомо- гою акредитива . . . . .	172
4.3. Засоби здійснення міжнародних платежів . . . . .	213
4.4. Способи здійснення міжнародних платежів . . . . .	250
<b>Глава 5. Міжнародні кредитні операції</b> . . . . .	256
5.1. Загальна характеристика міжнародного кредиту	256
5.2. Міжнародний фірмовий кредит. . . . .	264
5.3. Банківське кредитування міжнародної діяльності	267
5.4. Кредитний аналіз підприємства позичальника. . . . .	289

5.5. Організація кредитних операцій за міжнародними кредитними лініями. . . . .	367
5.6. Організація міжнародних лізингових операцій . . . .	396
5.7. Організація міжнародних факторингових операцій . . . . .	410
5.8. Організація міжнародних форфейтингових операцій . . . . .	417
<b>Глава 6. Розрахунки в системі міжнародної торгівлі . . . . .</b>	<b>439</b>
6.1. Сутність та особливості міжнародних торговельних розрахунків . . . . .	439
6.2. Структура та основні умови зовнішньоторговельного контракту . . . . .	442
6.3. Особливості розрахунків під час експортних операцій підприємств України . . . . .	459
6.4. Особливості розрахунків під час імпортних операцій підприємств України . . . . .	464
6.5. Розрахункові операції в міжнародних компаніях . . . . .	474
6.6. Валютні рахунки в системі міжнародних розрахунків . . . . .	476
<b>Глава 7. Ризики в міжнародних кредитно-розрахункових, валютних операціях та шляхи їх мінімізації . . . . .</b>	<b>490</b>
7.1. Ризики в зовнішньоторговельних операціях . . . . .	490
7.2. Запобігання ризикам шляхом прогнозування валютного курсу . . . . .	492
7.3. Методи хеджування від валютного ризику . . . . .	499
7.4. Банківська гарантія як інструмент забезпечення виконання розрахункових і кредитних зобов'язань . . . . .	505
7.5. Правові основи валютного забезпечення міжнародних розрахункових і кредитних операцій українських підприємств. . . . .	534
<b>Список використаної літератури . . . . .</b>	<b>589</b>
<b>Додатки . . . . .</b>	<b>599</b>

Розвиток ринкової економіки створює широкі можливості для здійснення міжнародної діяльності підприємствами всіх форм власності. У цих умовах тисячі підприємств безпосередньо вступають у відносини із закордонними партнерами, здійснюють міжнародні розрахунки. Провідна роль у цьому процесі належить комерційним банкам, які забезпечують фінансування, кредитування та проведення міжнародних розрахунків. Щоб підвищити ефективність цієї діяльності, вони повинні постійно вдосконалювати та розширювати спектр своїх послуг. Сучасний низький стан використання зовнішньоекономічного потенціалу України безпосередньо пов'язаний з недостатнім рівнем підготовки фахівців у цій сфері. Дуже багато проблем виникає також під час організації розрахунків за міжнародними контрактами. Саме тому підручник покликаний допомогти уникнути проблем щодо організації міжнародних розрахункових та кредитних операцій, використання гарантій, сучасних платіжних систем та засобів хеджування валютного та кредитного ризику, валютних операцій.

Друге видання підручника має на меті забезпечити максимальний рівень засвоєння матеріалу завдяки своїй оновленій побудові. Передусім, для зручності користувачів навчальний матеріал розбито на дві частини: 1) безпосередньо підручник, який доповнено новими теоретичними розділами; 2) робочий зошит студента для виконання практичних вправ, самостійної роботи, підготовки до модульних контрольних завдань. У підручнику в першій главі висвітлено основні поняття валютних відносин та світових валютних систем. У другій главі наведено характеристику міжнародного ринку обміну валют. У третій главі розглядаються міжнародні кореспондентські відносини банків, електронні системи міжнародних міжбанківських розрахунків і платежів, зокрема, міжнародна міжбанківська система комунікацій SWIFT, а також дистанційне банківське обслуговування. Четверта глава розкриває особливості міжнародних розрахунків за допомогою

інкасо та акредитиву, а також засоби і способи здійснення міжнародних платежів. П'ята глава містить характеристику міжнародних кредитних операцій і детальний кредитний аналіз. Сутність і особливості міжнародних торговельних розрахунків, структура та основні умови зовнішньоторгового контракту, особливості розрахунків при експортних та імпорتنих операціях підприємств України та міжнародних компаній, валютні рахунки в системі міжнародних розрахунків висвітлені в шостій главі. У сьомій главі можна знайти відповіді на питання щодо ризиків у міжнародних кредитно-розрахункових та валютних операціях, а також шляхи їхньої мінімізації та запобігання.

Теоретична частина насичена ілюстративним матеріалом таблицями, рисунками, що, на думку автора, допоможе краще зрозуміти й запам'ятати зміст параграфа. Крім того, кожна глава містить ключові терміни, питання для самоконтролю та список рекомендованих літературних джерел, які доцільно використовувати при написанні рефератів, курсових, дипломних робіт та науково-дослідних студентських робіт за означеною проблематикою.

Автором враховано, що користувачі підручника вже ознайомлені з економічною теорією, міжнародною економікою, організацією банківських операцій, фінансами та іншими суміжними дисциплінами. Сподіваюся, що опрацювання матеріалу підручника дасть можливість опанувати міжнародні розрахункові, кредитні та валютні операції для оперативного управління виробничими ситуаціями та моделювання управлінських рішень менеджерам різного рівня.

Автор висловлює глибоку вдячність рецензентам, рекомендації та змістовні зауваження яких допомогли під час підготовки другого видання підручника, Худолій Любові Михайлівні — доктору економічних наук, професору, завідувачці кафедри фінансів Європейського університету, Маркіній Ірині Анатоліївні — доктору економічних наук, професору, завідувачці кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету споживчої кооперації України, Антонюк Ларисі Леонтіївні — доктору економічних наук, професору кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

# Глава 1

## ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ ТА СВІТОВІ ВАЛЮТНІ СИСТЕМИ

---

---

### 1.1. Відносини у світогосподарських зв'язках

#### Сутність міжнародних валютних відносин

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

Сучасним міжнародним економічним відносинам у цілому притаманні такі істотні особливості:

- всеохоплююча суб'єктивність, активна участь і міжнародна взаємодія фізичних та юридичних осіб, різних типів об'єднань, держав і міжнародних організацій. Держави беруть участь у міжнародних економічних відносинах як безпосередньо, так і через регулювання діяльності інших суб'єктів. Наділена суверенністю держава або забезпечує можливість реалізації переваг активною участю в міжнародному поділі праці, здійснюючи активну ліберальну зовнішньоекономічну політику, або звужує діапазон ефективного функціонування національної економіки, проводячи політику протекціонізму;

- взаємозв'язок форм міжнародної торгівлі, міжнародного руху капіталу і робочої сили. Форми сучасних міжнародних економічних відносин реалізуються в умовах становлення та розвитку світової валютної системи, яка сприяє вільнішому обігу валют і забезпечує систему міжнародних розрахунків;

- різний рівень глибини: від простого міжгалузевого поділу праці до транснаціоналізації, від поодиноких економічних контактів між країнами до їх економічної інтеграції.

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

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

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

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

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



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

## Валютні системи

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

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

Її основні структурні елементи є (табл. 1.1):

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

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

**ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ  
І СВІТОВОЇ ВАЛЮТНИХ СИСТЕМ**

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

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

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

Фактично гривня є частково конвертованою валютою по поточних операціях платіжного балансу при збереженні валютних обмежень з ряду операцій. Україна, будучи членом МВФ, ставить метою прийняти зобов'язанне за статтею VIII Статуту МВФ про скасування валютних обмежень за поточними операціями платіжного балансу.

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

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

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

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

Регіональні валютні системи створюються в межах міжнародних інтеграційних угруповань та валютних блоків. Вони характеризуються, як правило, наявністю власної міждержавної або наднаціональної (колективної) валюти, механізму взаємодії валютної

координації та регулювання, а також інших важливих атрибутів, які відокремлюють їх у відносно відособлені ланки міжнародних валютно-кредитних відносин. Прикладом регіональної валютної системи є Європейська валютна система.

**Світова валютна система** охоплює всю світову економіку. Її розвиток пов'язаний з формуванням світового ринку, єдиної системи світового господарства внаслідок поглиблення і диверсифікації міжнародного розподілу праці, інтернаціоналізацією економічного життя та глобалізацією усіх аспектів господарської діяльності.

Головні елементи сучасної світової валютної системи:

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

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

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

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

зовнішніх факторів функціонування міжнародних економічних відносин;

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

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

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

## 1.2. Еволюція світової валютної системи

### Паризька валютна система

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

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

Золотий стандарт ґрунтувався на таких структурних принципах:

- його основою був золотомонетний стандарт;
- кожна валюта мала золотий вміст. Курс національних валют жорстко прив'язувався до золота і через золотий вміст валюти співвідносився один з одним за твердим валютним курсом. Від-

повідно до золотого вмісту валют установлювалися їхні золоті паритети. Валюти вільно конвертувалися в золото. Золото використовувалося як загальноприйняті світові гроші;

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

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

Різновидами золотого стандарту є:

- золотомонетний стандарт, при якому банки здійснювали вільне карбування золотих монет (він діяв до початку ХХ в.);

- золотозливковий стандарт, при якому золото застосовувалося лише в міжнародних розрахунках (початок ХХ ст. — початок Першої світової війни);

- золотовалютний (золотодевізний) стандарт, при якому поряд із золотом у розрахунках використовувалися і валюти країн, що входять у систему золотого стандарту. Він відомий ще як Генуезький (1922 р. — початок Другої світової війни), через що іноді виокремлюють *Генуезьку валютну систему*.

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

Режим золотомонетного стандарту був, насамперед, режимом стабільних валютних курсів. Така стабільність була результатом дотримання державами, що запровадили цю систему, встановлених конкретних «правил гри». Так, країни, в яких спостерігався вплив золота, завдяки дефіцитності їх платіжного балансу зни-

жували внутрішні ціни, а країни, до яких спрямовувалися потоки золота, підвищували їх. Тільки дотримуючись таких «правил гри», можна було успішно подолати рівновагу платіжних балансів, спричинену припливом та відпливом золота.

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

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

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

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

Однак найсуттєвішою вадою системи золотомонетного стандарту було те, що за цих умов практично повністю виключалася можливість проведення окремими державами власної грошово-валютної політики, спрямованої на вирішенні внутрішніх проблем країни. Це пояснюється тим, що безпосередньою реакцією на будь-яке збільшення обсягів паперової емісії та інфляційне знецінення національних грошей були відплив золота за кордон і

відповідне зменшення золотих запасів. Це обмежувало можливість державного втручання у сферу грошових і валютних відносин, їх цільового регулювання, використання в конкретних напрямках економічної політики.

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

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

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

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

Система золотозливкового стандарту — перехідна форма золотого стандарту. Вона встановилася в ряді високорозвинутих країн Заходу (окрім США) після Першої світової війни і проіснувала до Великої депресії 1929—1933 рр. Суть цієї урізаної системи золотого стандарту полягала в тому, що національні валюти провідних західних країн прирівнювалися до певної кількості золота, отже, були розмінні на валютний метал, але вже не в будь-якій кількості, як це було за класичного золотого стандарту, а на золоті зливки вагою не менше як 12,4 кг кожний.

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



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

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

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

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

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

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

- проведення узгодженої політики центральних банків країн—учасниць;

- країни, які виступають у ролі валютних центрів, повинні самостійно підтримувати значний рівень економічної активності і високий попит на імпорт з тим, щоб дати змогу країнам-членам системи вільно купувати необхідні їм резервні засоби;

- резервні авуари країн—учасниць не повинні складатися з короткострокових авансів, що надаються країнами, які виступають у ролі валютних центрів. Загалом період між двома світовими війнами характеризувався нестабільністю валют і періодичними валютними кризами, які завдавали значних збитків економічному зростанню і розвитку міжнародних економічних відносин. Відносна стабілізація настала в 1922—1928 рр., але невдовзі була підірвана світовою кризою 1929—1933 рр., яка охопила і світову валютну систему.

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

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

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

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

## **Бреттон-Вудська валютна система**

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

Друга МВС ґрунтувалася на таких принципах:

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

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

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

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

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

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

На конференції було підписано «Заключний акт», складовими частинами якого були статuti Міжнародного статутного фонду (МВФ) та Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР). Бреттон-Вудська система вступила в дію після подання держав-

ному Департаменту США ратифікованих грамот 2/3 країн — учасниць конференції.

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

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

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

Першим кроком на шляху до формування нової валютної системи стало створення міжнародних платіжних засобів СПЗ (Special Drawing Rights) — спеціальних прав запозичення, а поворотним моментом стала відмова США від вільного розміру доларів на золото для нерезидентів. У березні 1973 р. було здійснено перехід до плаваючих валютних курсів, а в липні 1974 р. валютний паритет було замінено валютним кошиком СПЗ.

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

## ВАЛЮТНИЙ КОШИК СПЗ (SDR)

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

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

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

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

Причини кризи Бреттон-Вудської валютної системи можна представити у вигляді ланцюжка взаємообумовлених факторів:

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

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

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

4. Невідповідність принципів Бреттон-Вудської системи співвідношенню сил, що змінилося, на світовій арені. Валютна сис-

тема, заснована на міжнародному використанні підданих знеціненню національних валют — долара і почасти фунта стерлінгів, зайшла в суперечність з інтернаціоналізацією світового господарства. Це протиріччя Бреттон-Вудської системи підсилювалося в міру ослаблення економічних позицій США і Великої Британії, що погашали дефіцит своїх платіжних балансів національними валютами, зловживаючи їх статусом резервних валют. У підсумку була підірвана стійкість резервних валют.

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

6. Дезорганізуюча роль транснаціональних корпорацій (ТНК) у валютній сфері: ТНК розташовують гігантськими короткостроковими активами в різних валютах, що більше ніж удвічі перевищують валютні резерви центральних банків, вислизають від національного контролю й у погоні за прибутками беруть участь у валютній спекуляції, додаючи їй грандіозний розмах.

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

## **Ямайська система плаваючих валютних курсів**

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

Основні характеристики Ямайської валютної системи:

- система поліцентрична, тобто заснована не на одній, а на декількох ключових валютах;
- відмінний монетний паритет золота;
- основним засобом міжнародних розрахунків стала вільно конвертована валюта, а також СДР і резервні позиції в МВФ;

- не існує меж коливань валютних курсів. Курс валют формується під впливом попиту та пропозиції;

- центральні банки країн не зобов'язані втручатися в роботу валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти. Однак вони здійснюють валютні інтервенції для стабілізації курсів валют;

- країна сама вибирає режим валютного курсу, але їй заборонено виражати його через золото;

- МВФ спостерігає за політикою країн у сфері валютних курсів; країни—члени МВФ повинні уникати маніпулювання валютними курсами, що дозволяють перешкодити дійсній перебудові платіжних балансів одержувати односторонні переваги перед іншими країнами—членами МВФ.

За класифікацією МВФ країна може вибрати такі режими валютних курсів: фіксований, плаваючий чи змішаний.

Фіксований валютний курс має цілий ряд різновидів:

1 — курс національної валюти фіксований стосовно однієї добровільно обраної валюти. Курс національної валюти автоматично змінюється в тих самих пропорціях, що і базовий курс. Для країн, що розвиваються була притаманна фіксація курсу їхніх валют до долара США, англійського фунта стерлінгів, французькому франку;

2 — курс національної валюти фіксується до СДР;

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

4 — курс, розрахований на основі ковзаного паритету. Установлюється твердий курс стосовно базової валюти, але зв'язок між динамікою національного і базового курсу не автоматична, а розраховується за спеціально обговореною формулою, що враховує розходження (наприклад, у темпах зростання цін).

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

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

Змішане плавання також має ряд різновидів. По-перше, це групове плавання. Воно характерне для країн, що входять в ЄВС. Крім того, до цієї категорії валютних режимів належить режим спеціального курсу в країнах ОПЕК. Саудівська Аравія,

Об'єднані Арабські Емірати, Бахрейн та інші країни ОПЕК «прив'язали» курси своїх валют до ціни на нафту.

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

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

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

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

Це коливання долара стало причиною багатьох валютних криз.

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

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

## **Європейська валютна система**

*Європейська валютна система.* Це організаційно-економічна форма відносин країн ЄС у валютній сфері, міжнародна регіональна валютна система, підсистема Ямайської світової валютної системи. Створена в 1979 р. з метою стабілізації валютних курсів



у регіоні, послаблення економічної залежності країн—учасниць від дестабілізуючого зовнішнього впливу (рис. 1.1).

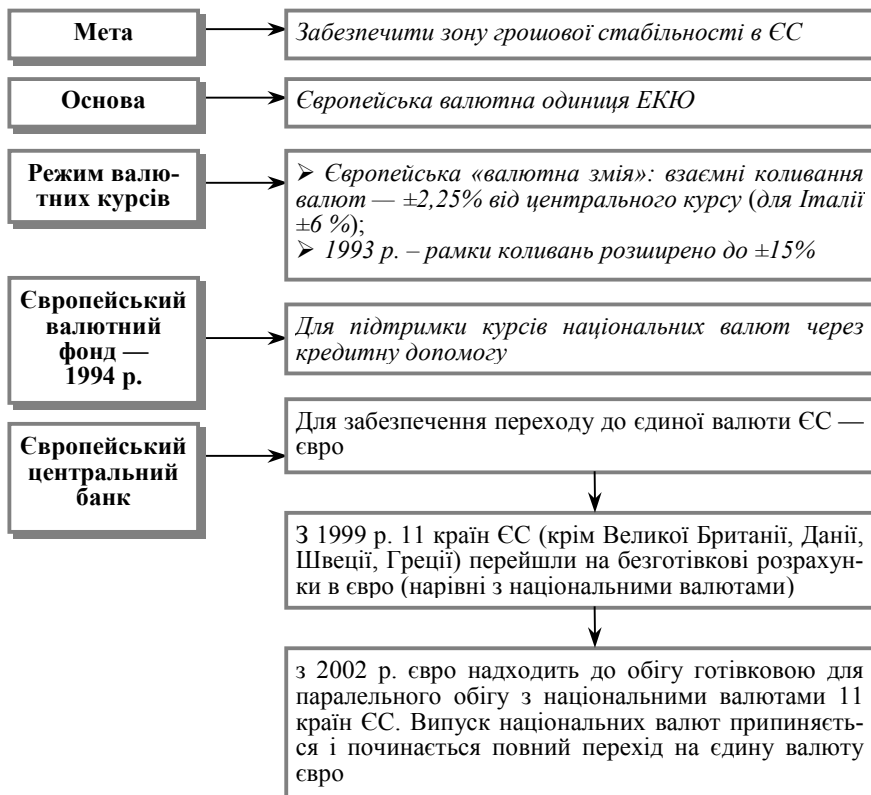


Рис. 1.1. Характеристика Європейської валютної системи

Основні принципи Європейської валютної системи:

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

2. Використання золота як реальних резервних активів. По перше, емісія ЕКЮ частково забезпечена золотом; по-друге, з цією метою створено спільний золотий фонд за рахунок об'єднання

20 % офіційних золотих резервів країн—членів ЄС; по-третє, країни ЄС орієнтуються на ринкову ціну золота для визначення внеску в золотий фонд і регулювання емісії й обсягу резервів в ЕКЮ.

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

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

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

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

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

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

*Етап 1* — з 01.07.1990 р. по 31.12.1993 р. Лібералізація руху капіталу між країнами—членами ЄВС, запровадження механізмів

тіснішої співпраці між центральними банками цих країн і початок реалізації урядами країн—членів, політики конвергенції (зближення) для досягнення спільних економічних цілей та забезпечення подальшого зближення рівнів і темпів економічного розвитку.

*Eman 2* — з 01.01.1994 р. по 31.12.1998 р. Створення і функціонування Європейського монетарного інституту у Франкфурті-на-Майні як попередника Європейського центрального банку. Створення Європейського центрального банку (ЄЦБ) і підготування ним запровадження євро.

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

### **Керівна Рада ЄЦБ**

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

### **Рада Директорів ЄЦБ**

Стаття 11.1 Статуту ЄРЦБ: «згідно зі статтею 109а (2) (а) даної Угоди, Рада директорів повинна включати Президента, віцепрезидента і чотирьох інших членів

### **Генеральна Рада ЄЦБ**

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

## THE EUROPEAN SYSTEM OF CENTRAL BANKS (ESCB)

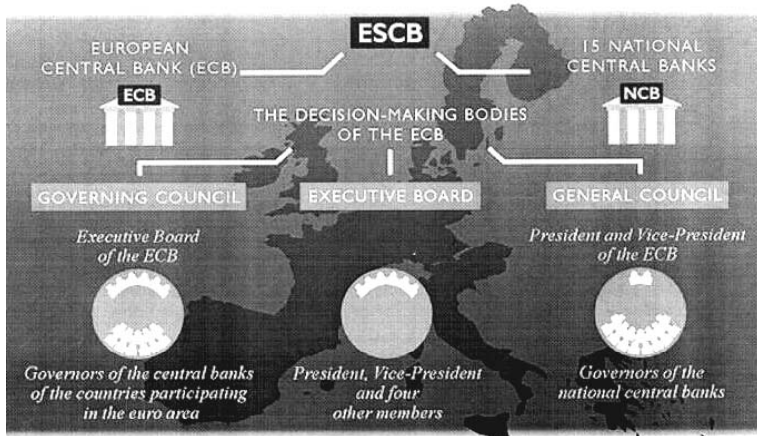


Рис. 1.2. Керівна структура ЄЦБ

Як видно, дії національних центральних банків країн—учасниць координуються Європейським центральним Банком. Разом ці два інститути складають Європейську систему центральних Банків (ЄСЦБ).

9 червня 1998 р. Генеральна Рада ЄЦБ затвердила відсотки участі держав—членів ЄС у капіталі ЄЦБ (табл. 1.3).

*Таблиця 1.3*

**ЧАСТКА ДЕРЖАВ У КАПІТАЛІ ЄЦБ — (% , станом на 1998 рік)**

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

Наразі, на початок 2007 р. всі внески в євро національних центральних банків (НЦБ) до капіталу європейських центральних банків відносяться, відповідно, як €5760652402,58 до загальної кількості €4004183399,81 і розподіляються так, як показано в (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

**НАЦІОНАЛЬНІ ЦЕНТРАЛЬНІ БАНКИ, ЩО ЗНАХОДЯТЬСЯ  
НА ТЕРИТОРІЇ, ДЕ РОЗПОВСЮДЖЕНО ЄВРО (на 01.01.07)<sup>1</sup>**

Національні Центральні банки	Капітал, %	Вкладений капітал (€)
Nationale Bank van België / Banque Nationale de Belgique	2,4708	142,334,199,56
Deutsche Bundesbank	20,5211	1,182,149,240,19
Bank of Greece	1,8168	104,659,532,85
Banco de España	7,5498	434,917,735,09
Banque de France	14,3875	828,813,864,42
Central Bank and Financial Services Authority of Ireland	0,8885	51,183,396,60
Banca d'Italia	12,5297	721,792,464,09
Banque centrale du Luxembourg	0,1575	9,073,027,53
De Nederlandsche Bank	3,8937	224,302,522,60
Oesterreichische Nationalbank	2,0159	116,128,991,78
Banco de Portugal	1,7137	98,720,300,22
Banka Slovenije	0,3194	18,399,523,77
Suomen Pankki — Finlands Bank	1,2448	71,708,601,11
<b>Разом</b>	<b>69,5092</b>	<b>4,004,183,399,81</b>

На території ЄС, де ще не введений євро від національних центральних банків вимагають робити внески в якості операційних витрат, які відносяться до європейського центрального банку згідно їхньої участі в європейській системі центральних банків,

<sup>1</sup> [www.ecb.eu/ecb/orga/capital/html/index.en.html](http://www.ecb.eu/ecb/orga/capital/html/index.en.html)

шляхом сплати мінімального відсотка їхнього акціонерного капіталу. З 01.01.07 ці внески складають 7 % від акціонерного капіталу, що загалом складає €122952830,19, як показано в табл. 1.5.

*Таблиця 1.5*

**НАЦІОНАЛЬНІ ЦЕНТРАЛЬНІ БАНКИ, ЩО ЗНАХОДЯТЬСЯ  
НА ТЕРИТОРІЇ, ДЕ НЕ РОЗПОВСЮДЖЕНО ЄВРО (НА 01.01.07)**

Національні Центральні Банки	Капітал, %	Вкладений капітал (€)
Danmarks Nationalbank	1,5138	6,104,332,92
Sveriges Riksbank	2,3313	9,400,866,26
Bank of England	13,9337	56,187,041,67
<b>Загальний початковий капітал НЦБ на території, де не розповсюджено євро</b>	17,7788	71,692,240,85
Bulgarian National Bank	0,8833	3,561,868,99
Česká národní banka	1,3880	5,597,049,87
Eesti Pank	0,1703	686,727,37
Central Bank of Cyprus	0,1249	503,653,84
Latvijas Banka	0,2813	1,134,330,06
Lietuvos bankas	0,4178	1,684,760,40
Magyar Nemzeti Bank	1,3141	5,299,051,33
Central Bank of Malta	0,0622	250,818,81
Narodowy Bank Polski	4,8748	19,657,419,83
Banca Națională a României	2,5188	10,156,951,89
Národná banka Slovenska	0,6765	2,727,956,95
<b>Загальний додатковий капітал НЦБ, на території, де не розповсюджено євро</b>	12,7120	51,260,589,34
<b>Разом</b>	30,4908	122,952,830,19

Національні центральні банки, що знаходяться на території, де ще не впроваджений євро, не уповноважені отримувати будь-яку частину нерозподілених прибутків європейського центрального банку і не зобов'язані фінансувати будь-які витрати Європейського центрального банку.

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

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

Завершення процесу надання центральним банкам країн—членів незалежного статусу та забезпечення їх подальшого тіснішого співробітництва. Активізація діяльності урядів, спрямованої на подальшу конвергенцію та забезпечення виконання критеріїв вступу до монетарного союзу.

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

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

**Євро** — єдина валюта об'єднаної Європи.

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

У табл. 1.6 наведено курси конверсії окремих національних валют країн ЄВС у євро.

Таблиця 1.6

**КУРСИ КОНВЕРСІЇ ОКРЕМИХ НАЦІОНАЛЬНИХ  
ВАЛЮТ КРАЇН ЄВС У ЄВРО**

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

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

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

монети — 1 та 2 євро,

1, 2, 5, 10, 20, 50 євроцентів.

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



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

### 1.3. ЕЛЕМЕНТИ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

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

Світовий грошовий товар і міжнародна ліквідність.

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

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

*Валюта* — це не новий вид грошей, а особливий спосіб їхнього функціонування, коли національні гроші опосередують міжнародні торгівлі й кредитні відносини. Таким чином, гроші, які використовуються в міжнародних економічних відносинах, стають валютою.

Розрізняють поняття національна валюта та іноземна валюта.

Під *національною валютою* розуміють установлену законом грошову одиницю даної держави. Національна валюта — основа національної валютної системи. У міжнародних розрахунках звичайно використовується іноземна валюта — грошова одиниця інших країн. До *іноземної валюти* відносять іноземні банкноти і монети, а також вимоги, виражені в іноземних валютах у вигляді банківських вкладів, векселів і чеків. Іноземна валюта є об'єктом купівлі-продажу на валютному ринку, зберігається на рахунках в банках, але не є законним платіжним засобом на території даної держави (за винятком періодів сильної інфляції).

З 16.02.1998 р. слід керуватися новим Класифікатором іноземних валют, затвердженим постановою Правління Національного банку України від 04.02.98 р. № 34 (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

КЛАСИФІКАТОР ІНОЗЕМНИХ ВАЛЮТ

Найменування валюти	Код валюти	
	цифровий	літерний
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<b>1. Вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями і продаються на головних валютних ринках світу (1-а група)</b>		
Австралійські долари	036	AUD
Англійські фунти стерлінгів	826	GBP
Датські крони	208	DKK
Долари США	840	USD
Ісландські крони	352	ISK
Канадські долари	124	CAD
Норвезькі крони	578	NOK
Шведські крони	752	SEK
Швейцарські франки	756	CHF
Японські єни	392	JPY
СПЗ (SDR)	960	XDR
ЄВРО	978	EUR
<b>2. Вільно конвертовані валюти, які не використовуються широко для здійснення платежів за міжнародними операціями і не продаються на головних ринках світу (2-а група)</b>		
Вірменські драми	051	AMD
Грузинські лари	381	GEL
Долари Гонконгу	344	HKD
Чеські крони	203	CZK
Ізраїльські шекелі	376	ILS
Індійські рупії	356	INR
Казахстанські тенге	398	KZT
Киргизьські соми	417	KGS
Кувейтські динари	414	KWD
Латвійські лати	428	LVL
Литовські літи	440	LTL
Мальтійські ліри	470	MTL
Молдовські леї	498	MDL

Закінчення табл. 1.7

Найменування валюти	Код валюти	
	цифровий	літерний
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Новозеландські долари	554	NZD
Польські злоті	985	PLN
Республіки Корея вони	410	KRW
Російські рублі	810	RUR
Саудівські ріали	682	SAR
Сінгапурські долари	702	SGD
Словацькі крони	703	SKK
Словенські толари	705	SIT
Турецькі ліри	792	TRL
Угорські форинти	348	HUF
Франки КФА:		
— франки Західно африканського фінансового суспільства	952	XOF
— франки Центральньоафриканського фінансового суспільства	950	XAF
Хорватські куни	191	HRK
Чилійські песо	152	CLP
Естонські крони	233	EEK
Юані Ренмінбі (Китай)	156	CNY
Інші валюти*		
<b>3. Неконвертовані валюти (3-я група)**</b>		
Азербайджанські манати	031	AZM
Білоруські рублі	112	BYB
Болгарські леви	100	BGL
Єгипетські фунти	818	EGP
Нові тайванські долари	901	TWD
Румунські леї	642	ROL
Туркменські манати	795	TMM
Узбецькі суми	860	UZS
Та усі інші валюти, не віднесені до першої і другої груп валют		
* Курси по цих валютах не встановлюються Національним банком України. ** Відносяться валюти держав, які не ратифікували статтю 8 Статуту МВФ станом на 29.05.97 р.		

Категорія *валюта* забезпечує зв'язок і взаємодію національного та світового господарства.

Крім того, важливим є поняття *резервна валюта*, під якою розуміють іноземну валюту, в якій центральні банки інших держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями і іноземними інвестиціями. Резервна валюта є базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн, широко використовується для проведення валютної інтервенції з метою регулювання курсу валют країн—учасниць світової валютної системи. До резервних валют, наприклад, відносять долар США, японську єну, фунт стерлінгів.

Валюту традиційно класифікують відповідно до критеріальних ознак (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

#### КЛАСИФІКАЦІЯ ВАЛЮТ

Критерії	Види валют
1. За статусом валюти	Національна Іноземна Міжнародна Регіональна Євровалюта
2. За відношенням до валютних запасів країни	Резервна Інші валюти
3. За режимом використання	Вільно конвертована Частково конвертована (зовнішньо конвертована, внутрішньо конвертована) Неконвертована
4. За видами валютних операцій	Валюта ціни контракту Валюта платежу Валюта кредиту Валюта клірингу Валюта векселя
5. За відношенням до курсу інших валют	Сильна (тверда) Слаба (м'яка)
6. За матеріально-речовинною формою	Готівкова Безготівкова
7. За принципом побудови	«Кошикового» типу Звичайна

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

Структура МВЛ містить такі компоненти:

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

Показником МВЛ звичайно служить відношення офіційних золото-валютних резервів до суми річного товарного імпорту. Цінність цього показника обмежена, тому що він не враховує всіх майбутніх платежів, зокрема, з послуг, некомерційних, а також фінансових операцій, пов'язаних з міжнародним рухом капіталів і кредитів.

Міжнародна ліквідність виконує три функції, будучи засобом утворення ліквідних резервів, засобом міжнародних платежів (в основному для покриття дефіциту платіжного балансу) і засобом валютної інтервенції.

Основну частину МВЛ становлять офіційні золотовалютні резерви, тобто запаси золота й іноземної валюти Центрального банку і фінансових органів країни.

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

При визначенні деномінації резервів центральні банки керуються таким правилом: необхідно розміщувати валютні ресурси у валюту, що є резервною по відношенню до національної. Німеччина, наприклад, вибирає за резервні гроші долар США. Зі свого боку, США розглядають як гроші більш високого порядку золото, тому валютна частина резервів США менша від золотої.

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

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

## Валютний курс

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

Валютний курс необхідний для:

- взаємного обміну валютами при торгівлі товарами, послугами, при русі капіталів і кредитів. Експортер обмінює виручену іноземну валюту на національну, тому що валюти інших країн не можуть обертатися як законний купівельний і платіжний засіб на території даної держави. Імпортер обмінює національну валюту на іноземну для оплати товарів, куплених за рубезем. Боржник здобуває іноземну валюту за національну для погашення заборгованості і виплати відсотків за зовнішніми позиками;

- порівняння цін світових і національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених у національних чи іноземних валютах;

- періодичного переоцінювання рахунків в іноземній валюті фірм і банків.

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

Гіпотетично існують п'ять систем валютних курсів:

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

Так, у системі вільного плавання валютний курс формується під впливом ринкового попиту та пропозиції. Валютний форексний ринок при цьому найбільше наближений до моделі зроблено-

го ринку: кількість учасників як на боці попиту, так і на боці пропозиції величезна, будь-яка інформація передається в системі миттєво і доступна всім учасникам ринку, що спотворює роль центральних банків, незначна і непостійна.

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

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

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

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

Безліч валютних курсів можна класифікувати за різними ознаками (табл. 1.9).

*Таблиця 1.9*

**КЛАСИФІКАЦІЯ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ ЗА РІЗНИМИ ОЗНАКАМИ**

Критерії	Види валютного курсу
1. Спосіб фіксації	Плаваючий Фіксований Змішаний
2. Спосіб розрахунку	Паритетний Фактичний
3. Вид угод	Термінових угод Спот-угод Своп-угод
4. Спосіб установлення	Офіційний Неофіційний
5. Відношення до паритету купівельної спроможності валют	Завищений Занижений Паритетний
6. Відношення до учасників угоди	Курс купівлі Курс продажу Середній курс
7. За обліком інфляції	Реальний Номінальний
8. За способом продажу	Курс наявного продажу Курс безготівкового продажу Оптовий курс обміну валют Банкнотний

Одними найважливіших понять, які використовуються на валютному ринку, є реальний і номінальний валютний курс.

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

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

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

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

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

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

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

Чим вищий курс іноземної валюти, тим менший попит на неї; чим нижчий курс іноземної валюти, тим більший попит на неї.

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

Так, чим вищий курс іноземної валюти стосовно вітчизняного, тим менша кількість національних суб'єктів валютного ринку,



готового запропонувати вітчизняну в обмін на іноземну, і навпаки, чим нижчий курс національної валюти стосовно іноземного, тим більша кількість суб'єктів національного ринку, готового придбати іноземну валюту.

Як будь-яка ціна, валютний курс відхиляється від вартісної основи (купівельної спроможності валют) під впливом попиту та пропозиції валюти. Співвідношення такого попиту та пропозиції залежить від ряду факторів. Багатофакторність валютного курсу відбиває його зв'язок з іншими економічними категоріями — вартістю, ціною, грошима, відсотком, платіжним балансом і т. д. Причому відбувається складне їхнє переплетення і висування в якості вирішальних то одних, то інших факторів.

Фактори, що впливають на величину валютного курсу, поділяються на структурні, що діють у довгостроковому періоді, і кон'юнктурні, які спричинюють короткострокове коливання валютного курсу та пов'язані коливаннями ділової активності в країні, політичної ситуації, чутками і прогнозами (табл. 1.10).

Таблиця 1.10

**КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗМІР ВАЛЮТНОГО КУРСУ**

<b>Структурні чинники</b>	<b>Кон'юнктурні чинники</b>
Конкурентоспроможність товарів країни на світовому ринку та її зміни	Діяльність валютних ринків
Стан платіжного балансу країни	Спекулятивні валютні операції
Купівельна спроможність грошових одиниць і темпи інфляції	Кризи, війни, стихійні лиха
Різниця відсотках ставок у різних країнах	Прогнози
Державне регулювання валютного курсу	Циклічність ділової активності в країні
Ступінь відкритості економіки	

У банківській практиці прийняте таке позначення курсів валют: одна валюта/інша валюта. Наприклад, курс долара США до української гривні позначається USD/UAN.

У цьому позначенні ліворуч ставлять базу котирування (база валюта- яку вимірюють), а праворуч — валюту котирування (котирувальна валюта — чим вимірюють). Наприклад, курс USD/UAN = 5,0236 визначає кількість котирувальної валюти за

одиницю базової валюти (в даному разі 5,0236 українських гривень за один американський долар):

$$\begin{array}{ccccc} \text{USD} & & \text{UAN} & = & 5,0236 \\ \uparrow & & \uparrow & & \uparrow \\ \text{база} & & \text{валюта} & & \text{курс} \\ \text{котирування} & & & & \text{котирування} \end{array}$$

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

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

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

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

*Непряме (зворотне) котирування* визначає кількість іноземної валюти, що виражається в одиницях національної валюти (доллар є валютою котирування, а інша валюта — базою котирування). Як правило, це менш поширений вид встановлення валютного курсу. Так, за прямого котирування курс долара до гривні виглядатиме як  $\text{USD}/\text{UAN} = 5,0236$ , а за непрямого котирування 0,1990.

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

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

Наприклад,  $1 \text{ USD} = 5,0236 \text{ UAN}$   
 $1 \text{ EUR} = 6,7096 \text{ UAN}$

Тоді

$$1 \text{ USD} = \frac{5,0236}{6,7096} = 0,7487 \text{ EUR}$$

Отже, крос-курс долара до євро становить 0,7487. Котирування вважається повним, коли воно враховує курс покупця та курс продавця, за якими той, хто здійснює таке котирування, купує або продає відповідну іноземну валюту.

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

	Bid	Offer
USD/UAH	= 5,0230	5,0342

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

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

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

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

обмінних курсів валют: купівля за низьким і продаж за високим курсом.

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

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

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

На більшості валютних ринків використовується процедура котирування у формі фіксингів.

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

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

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

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

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

## Валютна позиція

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

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

Експортери, які виставляють іноземним покупцям рахунок-фактуру в іноземній валюті, можуть виявити, що до того часу, коли потрібно буде обміняти валюту, яку вони виручили, на вітчизняну, курс іноземної валюти знизиться, і вони отримають менше місцевих грошей, ніж планувалося. В подібній ситуації можуть опинитися й імпортери.

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

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

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

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

**Наприкінці кожного робочого дня дилери повинні прагнути збалансувати активи й пасиви з кожної валюти. Для цього**

необхідно домогтися узгодження купівлі й продажу, наданих і отриманих позичок з кожної валюти, і таким чином зберігати свою позицію «рівноважною» *закритою*, коли вимоги тотожні зобов'язанням.

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

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

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

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

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

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

## **Валютна позиція вітчизняних банків**

Банком визначена й здійснюється процедура стратегічного та оперативного управління валютною позицією. Оцінка та мінімізація валютного ризику здійснюється шляхом аналізу структури балансових та позабалансових статей, які підлягають переоцінюванню, аналізу відкритих валютних позицій, їх оптимізації, аналізу динаміки курсів валют, установлених НБУ та курсів валют та МВРУ, встановлення конкурентоспроможних курсів валют, аналізу розривів між активами та пасивами в розрізі валют, оп-

тимізації розривів та валютної позиції, порівняння витрат на закриття відкритої валютної позиції (за прогнозним валютним курсом) з очікуваними надходженнями, моніторингу дотримання нормативів валютного ризику, встановлених Національним банком України, застосування достатньої управлінської звітності.

Норматив ризику загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції банку встановлюється для обмеження ризику, пов'язаного з проведенням операцій на валютному ринку, що може призвести до значних втрат банку.

Норматив ризику загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції банку (Н13) визначається як співвідношення загальної величини відкритої валютної позиції банку за всіма іноземними валютами та банківськими металами в гривневому еквіваленті до регулятивного капіталу банку.

За кожною іноземною валютою та кожним банківським металом обчислюється підсумок за всіма балансовими і позабалансовими активами і всіма балансовими та позабалансовими зобов'язаннями банку та розраховується загальна відкрита валютна позиція банку в гривневому еквіваленті окремо за кожною іноземною валютою та кожним банківським металом (розрахунок проводиться за звітну дату).

Величина загальної відкритої валютної позиції банку визначається як сума абсолютних величин усіх довгих і коротких відкритих валютних позицій у гривневому еквіваленті (без урахування знака) за всіма іноземними валютами та за всіма банківськими металами.

Для банків, статутний капітал яких сплачено у вільно конвертованій валюті та внаслідок чого виникає порушення нормативу загальної довгої відкритої валютної позиції банку у вільно конвертованій валюті, встановлюється, що частина (або вся сума) статутного капіталу банку не враховується до розрахунку нормативу загальної довгої відкритої валютної позиції банку у вільно конвертованій валюті за умови, що ці кошти розміщені на окремому депозитному рахунку в Національному банку (лише та частина, що призводить до порушення цього нормативу).

Обсяг валюти на окремому депозитному рахунку в Національному банку для розрахунку нормативу ризику загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції визначається уповноваженими банками самостійно. При цьому банки здійснюють розрахунок нормативу ризику загальної відкритої (довгої/короткої) валютної позиції з вирахуванням суми коштів, які розміщуються на окремому депозитному рахунку в Національному банку.

Для відкриття окремого рахунка уповноваженим банкам потрібно використовувати кореспондентські рахунки Національного банку за кордоном, інформація про які доводиться до банків окремо.

В уповноваженому банку кошти, що розміщуються в депозит, повинні обліковуватися на балансовому рахунку 1212 «Короткострокові депозити в Національному банку України».

Мінімальна сума депозиту, ставки за депозитом, термін розміщення депозиту та інші умови визначаються відповідними нормативно-правовими актами Національного банку.

Депозитні угоди про розміщення в Національному банку частини коштів статутного капіталу потрібно укладати з Національним банком через Департамент валютного регулювання за допомогою дилінгового обладнання Reuters або шляхом письмового оформлення відповідних документів, з подальшим обміном підтвердженнями по SWIFT або ключованими телексними повідомленнями про списання та зарахування валютних коштів.

У разі розірвання угоди про відкриття окремого рахунка, укладеної між уповноваженим банком і Національним банком, банк повинен повідомити про це Департаменту валютного регулювання. Динаміка валютної позиції окремого вітчизняного банку наведена в табл. 1.11 та на рис. 1.3.

*Таблиця 1.11*

**ДИНАМІКА ВАЛЮТНОЇ ПОЗИЦІЇ БАНКУ**

Норматив		Станом на				
		2002	2003	2004	2005	2006
Н13	Норматив загальної відкритої валютної позиції	8,632	8,642	8,943	8,145	9,011
Н13-1	Норматив загальної довгої відкритої валютної позиції	6,824	6,935	7,232	6,555	7,32
Н13-2	Норматив загальної короткої відкритої валютної позиції	1,832	1,728	1,719	1,592	1,714

Нормативне значення загальної відкритої валютної позиції банку (Н13) має бути не більше ніж 35 відсотків.



При цьому встановлюється обмеження ризику окремо для довгої відкритої валютної позиції та короткої відкритої валютної позиції банку:

— загальна довга відкрита валютна позиція (Н13-1) має бути не більша ніж 30 відсотків;

— загальна коротка відкрита валютна позиція (Н13-2) має бути не більша ніж 5 відсотків.

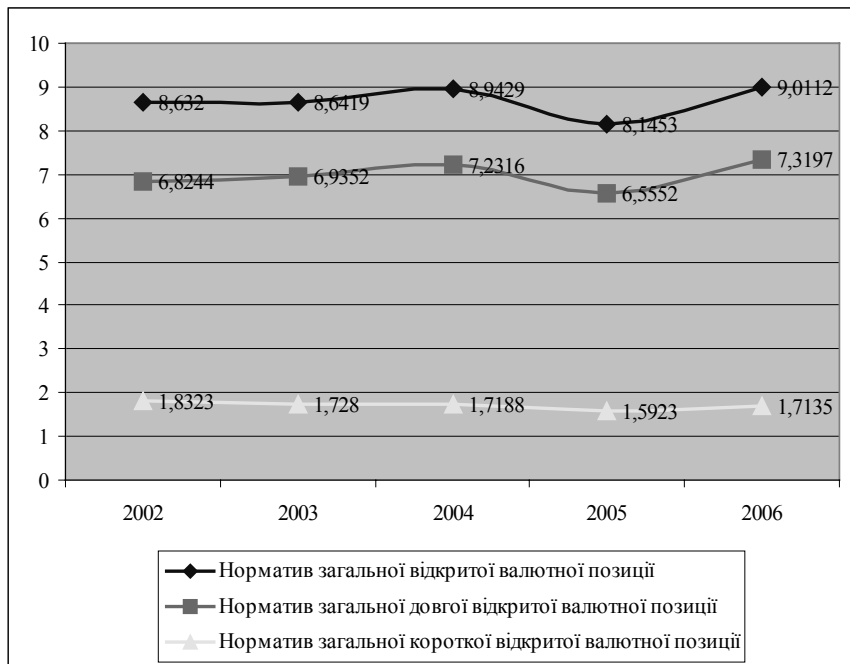


Рис. 1.3. Динаміка валютної позиції банку за 2002—2006 рр.

## Валютні ринки

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

З одного боку, валютний ринок — це особливий інституціональний механізм, який опосередковує відносини з купівлі-продажу іноземної валюти між банками, брокерами й іншими фінансовими інститутами. З іншого боку, валютний ринок обслуговує відносини між банками і клієнтами (як корпоративними, так і урядовими й індивідуальними). Таким чином, учасниками валютного ринку є комерційні й центральні банки, урядові одиниці, брокерські організації, фінансові інститути, промислово-торгові фірми і фізичні особи, що оперують з валютою.

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

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

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

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

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

ням вільних зон міжнародних банківських послуг. Наприкінці 1986 р. було створено міжнародний фінансовий ринок у Токіо.

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

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

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

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

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

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

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

Ринок євровалют і ринок єврооблігацій дуже залежать один від одного.

На євrorинку банківських кредитів надаються середньо- та довгострокові кредити зі змінною (плаваючою) ставкою, так звані *рол-оверні (рол-оверні)* або *відновлювальні (револьверні)* кредити. За цими кредитами кожні три або шість місяців відсоткові ставки переглядаються залежно від *базової ставки*. Базовою ставкою, що використовується в єврокредитах, є середні ставки, за якими першокласні банки надають позики в євровалютах іншим першокласним банкам шляхом розміщення в них депозитів. До

базових належать ставки ЛІБОР (London Interbank Offered Rate), ПІБОР (Paris Interbank Offered Rate), СІБОР (Singapur Interbank Offered Rate) та ін. Ставка, що реально сплачується позичальником, розраховується додаванням до базової ставки маржі за ризик і комісійних за надання позики (тобто спереду). Ці єврокредити найчастіше надаються в межах банківських синдикатів та пулів на термін 2—10 років у розмірі від 20—30 млрд доларів.

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

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

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

До світового ринку капіталів належать, зокрема, ринок єврооблігацій, ринок євроакцій, ринок євровекселів та євроринки інших фінансових інструментів, які обертаються більше одного ро-

ку. Ринок євроекселів почав формуватися 1981 р. з появою коротко- та довгострокових євроекселів.

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

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

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

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

Єврооблігації мають декілька різновидів:

- *звичайні облігації з фіксованою відсотковою ставкою на весь період позики;*
- *облігації з плаваючою відсотковою ставкою* (використовується в період різких коливань відсоткових ставок);
- *облігації, що конвертуються в акції*: цей вид облігацій приносить їх власникові дохід менший, ніж попередні два види, але через певний термін власник облігацій має право обміняти їх на акції компанії-позичальника;
- *облігації з нульовим купоном*, відсотки по яких враховуються при встановленні емісійного курсу; за певних умов такі облігації надають їх власникам додаткові пільги;
- *облігації, що поєднують риси наведених вище видів облігацій.*

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

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

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

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

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

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

Продаж золота здійснюється також публічно на золотих аукціонах.

## **Міжнародні валютно-фінансові організації**

Основним наднаціональним валютно-фінансовим інститутом, що забезпечує стабільність світової валютної системи, є Міжнародний валютний фонд (МВФ). До його завдань входить протидія валютним обмеженням, створення багатонаціональної системи платежів з валютних операцій і т. д.

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

ЄБРР було створено в 1991 р. для надання фінансової допомоги країнам Центральної та Східної Європи і Співдружності незалежних держав.

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

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

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

Банк здійснює фінансування конкретних комерційних проєктів у країнах, що перебувають на різних етапах переходу до ринку.

Кожна країна—член представлена в Раді керівників і Раді директорів Банку.

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

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

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

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

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

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

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

### **Ключові терміни**

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

### **Питання для самоконтролю**

1. Поясніть причини виникнення валютних відносин.
2. Які особливості притаманні сучасним міжнародним економічним відносинам?
3. Охарактеризуйте міжнародні валютні відносини як головну складову МЄВ.
4. Чим відрізняються національна, регіональна та світова валюти і системи?
5. Охарактеризуйте валютну систему України.



6. Як би ви класифікували Європейську валютну систему?
7. Назвіть основні принципи Паризької валютної системи.
8. Які вам відомі різновиди золотого стандарту?
9. Що характеризує Генуезьку валютну систему?
10. Назвіть основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи.
11. Розшифруйте термін SPR (або СПЗ).
12. Що ви розумієте під «валютним кошиком»?
13. Розкрийте причини кризи Бреттон-Вудської валютної системи.
14. Які основні характеристики Ямайської валютної системи?
15. Назвіть можливі режими валютних курсів за класифікацією МВФ.
16. Що вам відомо про розвиток Європейської валютної системи?
17. Назвіть та коротко охарактеризуйте основні елементи валютної системи.

### **Рекомендована література**

1. *Боринець С. Я.* Міжнародні валютно-фінансові відносини: Підручник. — К.: Т-во «Знання», КОО, 1999, — 143 с.
2. *Бровков С. М., Руденко Л. В.* Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід і українська практика. — К.: ТОВ Агентство «Україна», 2001. — 380 с.
3. *Киреев А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. — Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование: Учеб. пособие для вузов. — М.: Международные отношения, 2001. — 488 с.
4. *Корнєєв В. В.* Фінансові посередники як інститути розвитку: Монографія. — К.: Основа, 2007. — 192 с.
5. Міжнародні економічні відносини. Опорний конспект лекцій / Укл. Є. М. Воронова. — К.: ВЦ КДТЕУ, 1999. — 209 с.
7. Міжнародні фінанси: Навч. посібник / За заг. ред. О. М. Мозгового. — К.: КНЕУ, 2005. — 504 с.
8. *Петрашко Л. П.* Валютні операції: Навч. Посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 204 с.
9. *Рязанова Н. С.* Міжнародні фінанси. Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни — К.: КНЕУ, 2001. — 119 с.
10. *Суторміна В. М.* Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. — К.: КНЕУ, 2004. — 566 с.
11. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. — Т. 1 / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. — К.: КНЕУ, 2006. — 816 с.

## МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ОБМІНУ ВАЛЮТ

---

---

### 2.1. СУТНІСТЬ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ

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

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

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

У деяких країнах одночасно з офіційним допускається існування *паралельного валютного ринку*, де курси валюти трохи відрізняються від офіційного. За відсутності паралельного валютно-

го ринку нерідко виникає *нелегальний* («чорний») валютний ринок, операції на якому караються законом.

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

Характерними рисами міжнародного ринку обміну валют (forex) є:

- *ліквідність*. Величезні обсяги грошових коштів, що обертаються на ринку, та велика кількість його учасників надають можливість у будь-який момент купити або продати практично необмежену кількість валюти; спред між ціною купівлі та продажу становить 0,001—0,05 %;

- *доступність*. Ринок працює 24 години на добу шість днів на тиждень;

- *прозорість*. Більшість учасників ринку дізнаються про події одночасно, що ставить усіх їх у рівні умови. Основні економічні показники регулярно публікуються, їх можна спрогнозувати;

- *прогнозованість*. Методи наукового та технічного аналізу дають змогу оцінити можливий розвиток події;

- *термін виконання угоди*. З моменту прийняття рішення щодо купівлі-продажу відповідної валюти до його реалізації проходить 20 — 60 секунд.

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

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

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

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

Для операцій, що здійснюються протягом певного проміжку часу, в світовій практиці існують загальноприйняті умови вико-

нання, які включають стандартні дати валютування та дати закінчення операції (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**УМОВИ ВИКОНАННЯ ОПЕРАЦІЇ**

Назва	Стандартне позначення	Дата укладення угоди	Дата валютування	Період	Дата завершення угоди
Overnight	o/n	Сьогодні	Сьогодні	1 день	Завтра
Tom/next	t/n	Сьогодні	Завтра	2 дні	Післязавтра
Tom/week	t/w	Сьогодні	Завтра	1 тиждень	Завтра + 7 днів
Spot:			2-й роб. день		
Spot/next	s/n	Сьогодні	2-й роб. день	1 день	3-й роб. день
Spot/1 week	s/w	Сьогодні	2-й роб. день	1 тиждень	Спот + 1 тиждень
Spot/ month	1 m	Сьогодні	2-й роб. день	1 міс.	Спот + 1 міс.
Spot/3 month	3 m	Сьогодні	2-й роб. день	3 міс.	Спот + 3 міс.
Spot/6 month	6 m	Сьогодні	2-й роб. день	6 міс.	Спот + 6 міс.
Spot/1 year	12 m	Сьогодні	2-й роб. день	1 рік	Спот + 1 рік

Угоди агентів валютного ринку з купівлі-продажу обумовлених сум готівкової та безготівкової валюти однієї країни на валюту іншої країни за узгодженим курсом на визначену дату отримали назву *конверсійних операцій*.

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

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

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

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

## Угоди з негайною поставкою. Ринок «спот»

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

Як зазначалось, угоди з негайною поставкою поділяють на:

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

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

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

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

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

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

Валютні угоди з негайною поставкою традиційно потребують повідомлення за 2 банківські дні до укладення угоди. У разі, якщо з певний день (*dealing date*) укладена угода спот, продаж валют відбудеться лише на два дні пізніше. Дата розрахунку за договором — це дата валютування (*value date*), оскільки це день, коли валюти в належній сумі доставляються на банківські рахунки партнерів за угодою. Це дає змогу перевести кошти в будь-яку країну і закінчити оформлення угоди. Цей проміжок часу також потрібен для здійснення необхідних операцій з паперами і підготовки переведення грошей. Цей час потрібен для:

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

Базою для проведення операції спот є кореспондентські відносини між банками.

Угоди «спот» застосовуються з метою:

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

Можна відзначити такі особливості угод «спот»:

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

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

## 2.2. РИНОК ФІНАНСОВИХ ДЕРИВАТИВІВ

### Загальна характеристика строкових операцій

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

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

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

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

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

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

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

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

## Форвардні операції

*Форвардні операції* (fwd) здійснюються не на біржі, а на банківському ринку, тобто у вигляді міжбанківських операцій та операцій банків з клієнтурою. Ці строкові операції, як правило, закінчуються поставкою активів, які були предметом угоди. Форвардні операції є угодами з обміну валют за наперед узгодженим курсом, які укладені сьогодні, але дату валютування відкладено на певний термін у майбутньому. Форвардні угоди укладаються, як правило, на термін до 1 року з фіксованими датами виконання в один, два, три, шість і 12 місяців.

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

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

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

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



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

Форвардні контракти належать до позабіржових фінансових інструментів, тому всі умови, в тому числі і контрактна ціна активу, визначаються при укладанні угоди за домовленістю сторін згідно з чинним законодавством. Попереднє визначення контрактної ціни, яке ґрунтується на прогнозуванні динаміки ринкових цін та передбачає необхідність урахування багатьох чинників, є найскладнішою проблемою, що потребує вирішення в процесі укладання форвардного контракту.

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

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

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

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

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

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

$rB$  — відсоткова ставка за даною валютою;

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

$t$  — форвардний період у днях;

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

Припустимо, що клієнтові необхідно при отриманні валютних коштів з депозитного рахунку конвертувати їх у гривні. Щоб уникнути валютного ризику, клієнт укладає з банком 26.11.06 форвардний валютний контракт на суму 500 тис. доларів, дата розрахунків за яким настає 26.02.07, а форвардний період становить три місяці. На дату укладання угоди, на ринку діяли: спот-

курс — 5,325 грн/дол. США; облікова ставка НБУ — 27 %; ставка за доларами США — 6,09 %. В угоді зафіксовано валютний курс 5,5992 грн/дол. США, обчислений за формулою:

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

На дату розрахунків операція валютного обміну здійснюється за спот-курсом 5,4567 грн/дол. США, і клієнт одержує 2 728 350 грн, а за форвардною угодою банк виплачує клієнтові 71 250 грн.

$$(5,5992 - 5,4567) \times 500\,000 = 71\,250 .$$

Загальна сума виплат становить 2 799 600 грн (2 728 350 + 71 250), що й означає курс 5,5992 грн/дол. США, зафіксований в угоді.

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

*Повне закриття* має місце, коли клієнт виявляє, що:

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

*Часткове закриття* банк здійснює, коли клієнт виявляє, що:

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

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

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

## Ф'ючерсні операції

Торгівля *фінансовими ф'ючерсами* почалася 16 травня 1972 р., коли були введені контракти по сімох валютах на нещодавно сформованому Міжнародному фінансовому ринку (International Monetary Market, IMM) — підрозділу Чиказької ф'ючерсної біржі (Chicago Mercantile Exchange, CME).

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

З 1975 р. здійснюються операції за відсотковими ф'ючерсами із сертифікатами, векселями, облігаціями та депозитами; 1982 р. об'єктом ф'ючерсних угод стали фондові індекси, які ґрунтувалися на індексі Standard and Poor's 500 (S&P500).

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

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

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

момент закінчення угоди. Всі розрахунки за ф'ючерсними угодами здійснюються через клірингову (розрахункову) палату. Вона стає посередником між продавцем і покупцем та гарантом виконання зобов'язань. До початку операції в клірингову палату вноситься певна (невелика) сума, яка є гарантією виконання угоди.

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

Таблиця 2.2

### ОСОБЛИВОСТІ Ф'ЮЧЕРСНОГО ТА ФОРВАРДНОГО РИНКІВ

Критерій	Ф'ючерсний ринок	Форвардний ринок
Учасники	Банки, корпорації, індивідуальні інвестори, спекулянти	Банки та великі корпорації. Доступ для невеликих фірм та індивідуальних інвесторів обмежений
Метод спілкування	Учасники угод не знають один одного	Один контрагент угоди знає іншого
Посередники	Учасники угод діють через брокерів	Звичайно учасники угод мають справу один з одним
Місце та метод угоди	В операційному залі бірж за допомогою жестів і вигуків	На міжбанківському валютному ринку по телефону або телексу
Характер ринку та кількість котирувань валюти	Односторонній ринок: учасники угоди є або продавцями контракту, або покупцями; відповідно котирується один курс валюти (покупця або продавця)	Двосторонній ринок і котирування двох курсів валюти (покупця і продавця)
Спеціальний депозит	Для покриття валютного ризику учасники зобов'язані внести гарантійний депозит у кліринговий дім	Гарантійний депозит не потрібний, якщо угоди між банками здійснюється без посередників
Сума угоди	Стандартний контракт (наприклад, 25 тис. £, 100 тис. \$, 120 тис. DEM, 12,5 млн. ¥)	Будь-яка сума за домовленістю учасників
Поставка валюти	Фактично за невеликою кількістю контрактів (звичайно 1, рідше — 6 % угод)	За більшістю угод (95 %)
Валютна позиція	Усі валютні позиції (короткі та довгі) легко можуть бути ліквідовані	Закриття або переведення форвардних позицій не можуть бути легко здійснені

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

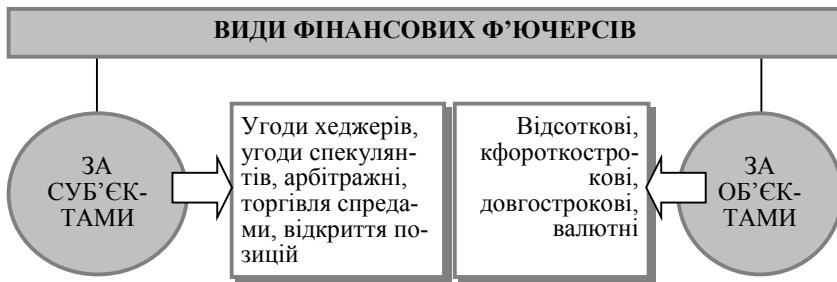


Рис. 2.1. Види фінансових ф'ючерсів

Можна виділити такі особливості фінансових ф'ючерсів:

— торгуються тільки централізовано на біржах з додержанням певних правил за допомогою відкритої пропозиції цін голосом;

— дуже стандартизовані, торгівля здійснюється на чітко і жорстко визначені інструменти з постачанням у суворо визначені місяці;

— якщо виконуються, то постачання фінансових інструментів здійснюється через розрахункову палату, яка гарантує виконання зобов'язань за контрактами всіма сторонами. Проте реальної поставки фінансових інструментів за фінансовими ф'ючерсами, як правило, не відбувається;

— дуже просто анулюються, тобто якщо ліквідність ринку того чи іншого ф'ючерса замала, то ф'ючерс просто перестає існувати;

— вважаються недорогими, оскільки витрати на здійснення торгівлі ф'ючерсами відносно невеликі (торговці ф'ючерсами повинні виплатити грошову маржу дилерам біржі, щоб гарантувати виконання ф'ючерсних зобов'язань).

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

Учасниками угоди виступають клієнти і брокери. Вони самостійно несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями, які ви-

пливають з умов угоди, і не несуть відповідальності за зобов'язаннями один одного перед третіми особами.

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

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

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

Угода регламентує порядок і розмір отримання прибутків по ряду операцій.

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

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

Розмір застави коливається від 10 до 20 %.

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

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

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

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

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

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

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

У разі програшу клієнту повертається різниця між заставою та збитком.

Якщо витрати перевищують заставу, клієнт повинен її погасити.

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

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

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

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

У сучасній міжнародній практиці маржа підтримання становить, як правило, 75—80 % від початкової, але деякі біржі утримують величину початкової і компенсаційної маржі на одному рівні.

Величина маржі для ф'ючерса на купівлю валюти розраховується за формулою

$$M = K (Cб - Cпок),$$

де  $M$  — величина маржі, грн;

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

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

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

Для ф'ючерса на продаж валюти —

$$M = K (Cпро - Cб),$$

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

Наприклад, брокер прийняв замовлення від клієнта на укладення тримісячного ф'ючерсного контракту на купівлю 1000 доларів США за ціною 5,40 грн за 1 долар США.

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

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

2. Брокер 10 липня купує в іншого брокера тримісячний ф'ючерсний контракт строком виконання 11 жовтня за будь-яким курсом на день виконання, тобто брокер відкрив позицію.

3. Процес торгів на біржі:

11 липня: курс долара — 5,408 грн;  
маржа —  $(5,408 - 5,40) \times 1000 = 8,00$  грн,  
тобто прибуток 8,00 грн.

12 липня: курс долара — 5,406 грн;  
маржа —  $(5,406 - 5,408) \times 1000 = -2,00$  грн,  
тобто збиток 2,00 грн.

13 липня: курс долара — 5,409 грн;  
маржа —  $(5,409 - 5,406) \times 1000 = 3,00$  грн;  
тобто прибуток 3,00 грн.

4. Брокер тримає ф'ючерс до дня виконання.

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

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

7. Повернута застава — 340 грн.

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

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

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

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

Власник же опціону має право, а не зобов'язання, купити або продати (залежно від типу опціону) ту чи іншу кількість фінансових інструментів у визначений час або до визначеного часу в майбутньому. Якщо покупець опціону бажає використати свій



опціон, то продавець зобов'язаний виконати його. Для отримання цього права покупець опціону сплачує премію.

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

## Опціони

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

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

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

*Ціна виконання опціону* — це ціна, яку власник опціону повинен сплатити, якщо вирішить реалізувати своє право купити/продати певну кількість валюти. Наприклад, придбано опціон на купівлю через два тижні 3,4 тис. фунтів стерлінгів за ціною \$1,9 за кожний фунт стерлінгів.

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

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

Основною метою операцій з опціонами є хеджування та спекуляція.

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

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

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

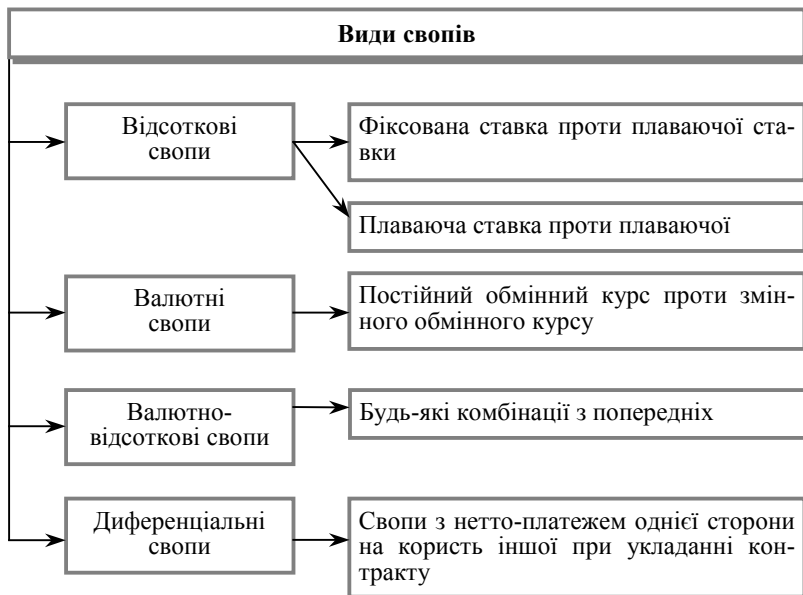


Рис. 2.2. Класифікація свопових операцій

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

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

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

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

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

### **Ключові терміни**

*Валютний ринок Forex; дата укладання угоди; дата валютування конверсійної операції; ринок деривативів; спот; форвард; ф'ючерс; опціон; своп.*

### **Питання для самоконтролю**

1. Дайте визначення конверсійної операції.
2. Дайте визначення угоди з негайною поставкою.
3. Дайте визначення угоди today.
4. Дайте визначення угоди tomorrow.
5. Дайте визначення угоди спот.
6. Що таке ринок матеріальних активів, ринок фінансових активів?
7. Що таке валютна позиція.
8. Які є види котирування валют?
9. На які сегменти можна поділити фінансовий ринок?
10. Які особливості ринку валют?
11. Які особливості ринку євровалют?

## **Рекомендована література**

1. *Бровков С. М., Руденко Л. В.* Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід і українська практика. — К.: ТОВ Агентство «Україна», 2001. — 380 с.
2. *Киреев А. П.* Международная экономика. В 2-х ч. — Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование: Учеб. пособие для вузов. — М.: Международные отношения, 2001. — 488 с.
3. *Петрашко Л. П.* Валютні операції: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 204 с.
4. *Рязанова Н. С.* Міжнародні фінанси. Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни — К.: КНЕУ, 2001. — 119 с.
5. *Сохацька О. М.* Фючерсні ринки. Історія, сучасність, перспективи становлення в Україні: Монографія. — Тернопіль: Економічна думка, 1999. — 408 с.
6. *Сохацька О. М.* Міжнародні фючерсні ринки: теоретико-методологічні аспекти: Монографія. — Тернопіль: Карт-Бланш, 2002. — 452 с.
7. *Сохацька О. М.* Біржова справа: Підручник. — Тернопіль: Карт-Бланш, 2003. — 602 с.
8. *М. В. Энг, Ф. А. Лис., Лоуренс Дж. Мауэр.* Мировые финансы. — М.: ДЕКА, 1998. — 735 с.
9. [www.eurexchange.com](http://www.eurexchange.com).
10. [www.futuresmag.com](http://www.futuresmag.com)

## МІЖНАРОДНИЙ БАНКІВСЬКИЙ БІЗНЕС

---

---

### 3.1. МІЖНАРОДНІ КОРЕСПОНДЕНТСЬКІ ВІДНОСИНИ БАНКІВ

#### Структурна організація міжнародної банківської діяльності

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

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

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

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

Закордонні філії пропонують повний набір банківських послуг. Депозити в них не підлягають мінімальному резервуванню в цент-

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

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

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

## **Міжнародні кореспондентські відносини і рахунки банків**

Міжнародна банківська діяльність заснована на кореспондентських відносинах, які є базою для трансферту грошей, обміну валюти, фінансування міжнародної торгівлі.

Кореспондентом є банк (або фінансова компанія), який представляє в даному регіоні інтереси іншого банку за його рахунок і виконує його фінансові та комерційні доручення.

**Кореспондентські міжбанківські відносини** — це:

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

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

**Предметом кореспондентських відносин** є ділові відносини між двома банками.

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

Наявність широкої мережі кореспондентських рахунків надає банкам можливість:

- звернутися за консультацією про торгові і правові правила безпосередньо до партнера у відповідній державі;
- додержати довідку про фірми-резиденти цих держав з метою консультації власних клієнтів;
- рекомендувати партнера як адресата-референта;
- рекомендувати третій особі партнера як уповноваженого з перевірки підписів посадових осіб;

- включити банк-кореспондент як посередника у проведення угод по інкасо або акредитиву та ін.

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

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

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

Наприклад, окремими вітчизняними банками встановлено кореспондентські відносини більше як із 500 банками в різних країнах (табл. 3.1), додаткова інформація про які наведена в *Додатку Б*.

Таблиця 3.1

### КОРЕСПОНДЕНТСЬКІ ВІДНОСИНИ ТА МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ

Кореспондентські відносини					
Банки-кореспонденти (усього)	Задіяні рахунки:		Рахунки «Лоро» відкриті:		
	Ностро	Лоро	Українським банкам	Банкам-нерезидентам	
690	76	120	41	19	
Міжнародні платежі					
Здійснено міжнародних платежів за дорученнями клієнтів	Кількість країн, у які здійснювалися платежі	Загальна сума платежів	Географія платежів		
			США	СНД	Європа
2890	92	1,87 млрд дол. США	12 %	54 %	31 %

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

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

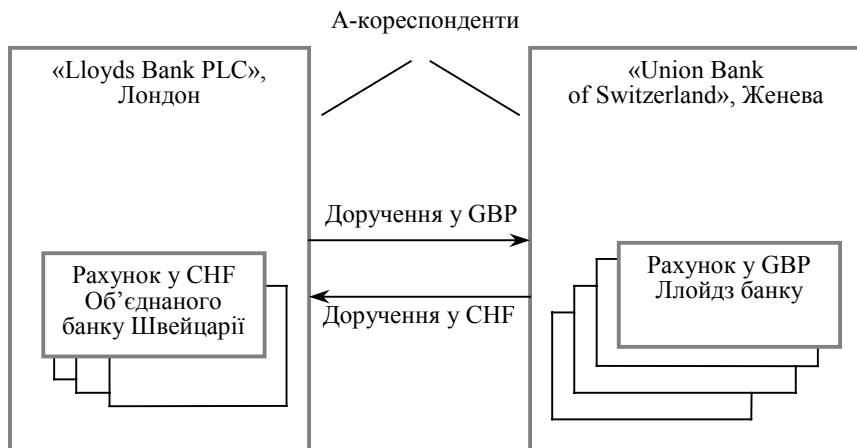


Рис. 3.1. Кореспондентські відносини між банками (тип А)

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

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



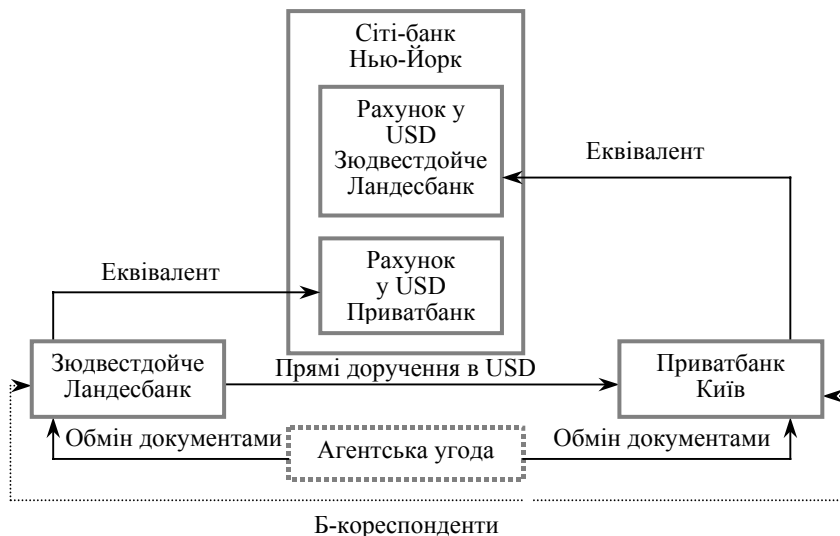


Рис. 3.2. Кореспондентські відносини типу Б

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

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

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

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

**Міжнародний рахунок nostro** (італ. *nostro conto* — наш рахунок):

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

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

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

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

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

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

Міжнародний рахунок vostro (італ. *vostro conto* — ваш рахунок) — рахунок банку-кореспондента в певній кредитній установі.

## Формування кореспондентських відносин

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

*На першому етапі* відбувається вибір партнера. Інформація про можливого партнера за кордоном збирається через: публікації міжнародних фахових журналів; міжнародну пресу; центральні банки відповідних країн; посольства України у відповідних державах, посольства інших держав в Україні; міжнародні організації; клієнтів та їхніх ділових партнерів; візити представників іноземних банків; візити іноземних банків; річні звіти банків.

Таким чином, створюється уявлення про банки тієї чи іншої держави.

У процесі вибору банку-кореспондента керуються такими критеріями:

- Мережа філій цього банку всередині країни, що дозволяє швидко й дешево здійснювати розрахунки, користуючись потенціалами банку-кореспондента в усіх частинах його держави.

- Його представництва в інших важливих центрах міжнародної торгівлі за кордоном дають можливість заощадити час у про-

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

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

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



Рис. 3.3. Етапи створення кореспондентських відносин між банками

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

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

На третьому етапі між банками підписується кореспондентська угода.

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

На четвертому етапі відкривається кореспондентський рахунок.

Для відкриття рахунку банк-кореспондент надає такі документи:

- дозвіл регіонального управління Національного банку на встановлення прямих кореспондентських відносин;
- заяву на відкриття рахунка;
- нотаріально завірені копії статуту та банківські ліцензії;
- картку із зразками підписів та відбитком печатки;
- баланс та довідку про дотримання економічних нормативів на останню звітну дату.

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

Аналогічно встановленню банківських кореспондентських відносин один з партнерів повинен повідомити іншому про своє бажання відкрити в нього рахунок. У своїй політиці відкриття рахунків, наприклад Державний експортно-імпорتنний банк України, дотримується принципу: зазвичай відкривати рахунки в конкретних валютах у банках тих країн, для яких дана валюта є національною. Проте тут існують винятки. Наприклад, рахунки в доларах США, крім американських банків, відкриті в банках Німеччини, Великої Британії, Швейцарії, Угорщини, Австрії, Росії. Для відкриття всіх цих рахунків і використання в розрахунках були вагомими підстави (наприклад, Франкфурт-на-Майні, Лондон, Цюрих є фінансовими центрами світу; доцільність рахунку в Московському міжнародному банку зумовлена політико-економічними факторами і т. д.).

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

**ЗРАЗОК ДОГОВОРУ № \_\_\_\_\_  
про кореспондентські відносини**

м. \_\_\_\_\_ « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.

Банк \_\_\_\_\_ в особі \_\_\_\_\_,  
діючої на підставі \_\_\_\_\_ (надалі — Банк), з однієї сторони, та

\_\_\_\_\_ в  
особі \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ діючого на підставі \_\_\_\_\_  
(надалі — Кореспондент), з іншої сторони, уклали цей Договір про таке:

### **1. Предмет договору**

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

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

1.3. Номер кореспондентського рахунка Кореспондента в Банку \_\_\_\_\_

### **2. Порядок ведення рахунку**

2.1. Банк виконує відповідно до норм діючого законодавства України, прийнятими банківськими стандартами та міжнародною банківською практикою доручення Кореспондента при здійсненні операцій за кореспондентським рахунком.

2.2. Доручення та інші документи Кореспондента без підпису, а також ті, що не можуть бути ідентифіковані (наприклад, у разі неправильно розрахованого телексного ключа), вважаються недійсними і не використовуються банком. Банк повідомляє Кореспондентові про інші неможливості виконання таких документів.

2.3. Доручення на переказ коштів з кореспондентського рахунка виконуються:

2.3.1. Платежі в національній валюті України:

а) в день отримання платіжного доручення, якщо воно було одержано Банком до 12.30 год за київським часом.

б) упродовж наступного робочого дня, якщо платіжне доручення одержано Банком після 12.30 год за київським часом.

2.3.2. Платежі в іноземній валюті:

а) упродовж наступного робочого дня, якщо платіжне доручення одержано Банком до 16.30 год за київським часом;

б) упродовж другого робочого дня з моменту отримання платіжного доручення, якщо воно одержане Банком після 16.30 год за київським часом.

2.3.3. Доручення по платежах за внутрішньобанківською розрахунковою системою, отримані до 17.00 год за київським часом виконуються впродовж дня.

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

2.5. Витяги по Рахунку висилаються Кореспондентові узгодженим каналом зв'язку (S.W.I.F.T., телекс, пошта) наступного дня, після здійснення операцій по Рахунку. Витяг вважається підтвердженням, якщо Кореспондент не подав свої зауваження в письмовому вигляді впродовж 30 днів від дня одержання витягу.

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

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

### **3. Обов'язки сторін**

3.1. Сторони зобов'язуються виконувати розпорядження один одного, котрі пов'язані з виконанням операцій згідно з умовами п. 1.2. даного Договору, відповідно до міжнародної банківської практики та діючого законодавством України, нести повну відповідальність за правильність та своєчасність виконання таких розпоряджень.

3.2. Банк зобов'язується, відповідно до діючого законодавства України, зараховувати на Рахунок грошові кошти, що надходять на ім'я Кореспондента та його клієнтів, перераховувати за дорученням Кореспондента грошові кошти для розрахунків за власними операціями Кореспондента та його клієнтів як на території України, так і за її межами.

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

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

3.5. У випадку будь-яких змін у документах, наданих для відкриття Рахунка, Кореспондент зобов'язаний протягом 5 (п'яти) робочих днів подати нові документи.

#### **4. Відповідальність сторін**

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

4.2. Кореспондент несе відповідальність за достовірність наданих документів для відкриття Рахунка, а також платіжних доручень та інших документів. За основу підтвердження достовірності даних, що передаються каналами зв'язку, беруться S.A.K. (S.W.I.F.T. Authentication Key) для S.W.I.F.T. повідомлень; T.T.K. (Telegraphic Test Key), номер та автовідповідь телекса Кореспондента — для телексних повідомлень; зразки підписів вповноважених осіб та відбитку печатки Кореспондента — решти типів повідомлень.

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

#### **5. Вирішення суперечок**

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

#### **6. Термін дії договору**

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

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

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

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

#### **7. ОСОБЛИВІ УМОВИ**

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

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

## 8. Заключні положення

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

- заяву на відкриття Рахунку;
- копію ліцензії (нотаріально завірену) Центрального банку країни, якщо це передбачено законодавством країни;
- копію Статуту банку (нотаріально завірену);
- останній річний звіт;
- баланс на останню звітovu дату (на перше число місяця);
- картку із зразками підписів (2 примірники, нотаріально завірені) або альбом зі зразками;
- підписи, завірені печаткою банку;
- перелік банків-кореспондентів.

8.2. Будь-які зміни чи/або доповнення до дійсного Договору дійсні за умови, що вони виконані письмово, узгоджені та підписані обома Сторонами.

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

## 9. Реквізити сторін

БАНК

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Телефон  
Телефакс  
Телекс

Голова правління

\_\_\_\_\_

КОРЕСПОНДЕНТ

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Телефон  
Телефакс

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



**ДОДАТОК 1**  
**до договору про кореспондентські відносини**  
**№ \_\_\_\_\_ від «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_р.**

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2002

м. Київ

\_\_\_\_\_, надалі — Кореспондент, в особі \_\_\_\_\_, діючого на підставі Статуту, з однієї сторони, та \_\_\_\_\_ «\_\_\_\_\_», надалі — Банк, в особі \_\_\_\_\_, діючої на підставі Статуту, з іншої, домовилися, що Кореспондент сплачує послуги Банку згідно з такими тарифами:

Послуги банку	Розмір тарифу
Відкриття кореспондентського рахунка	Безкоштовно
Закриття рахунка	Безкоштовно
Надання витягів (на наступний день після руху по рахунку)	Безкоштовно
Надання дублікатів витягів:	
за день	10 грн
за місяць	50 грн
за квартал	75 грн
за рік	100 грн
<b>Операції в закордонній валюті:</b>	
Нарахування коштів на рахунок	Безкоштовно
Переказ коштів на користь клієнтів інших банків	20 USD
Переказ коштів на користь банків	Безкоштовно
Переказ коштів за внутрішньобанківською системою	Безкоштовно
<b>Нарахування % за залишком на рахунку</b>	За узгодженням, на підставі додаткової угоди Сторін до дійсного Договору

Послуги банку	Розмір тарифу
<p><i>Зміна умов переказу:</i></p> <p><b>В валюті USD</b>  — якщо платіж не був виконаний банком;  — якщо платіж був виконаний банком</p> <p><b>в інших СКВ:</b>  — якщо платіж не був виконаний банком  — якщо платіж був виконаний банком</p> <p><i>Відміна переказу</i></p> <p><b>В валюті USD</b>  — якщо платіж не був виконаний банком;  — якщо платіж був виконаний банком</p> <p><b>В інших СКВ:</b>  — якщо платіж не був виконаний банком;  — якщо платіж був виконаний банком.</p> <p>З'ясування, пов'язані з неповними чи незрозумілими інструкціями, запити клієнтів з питань проходження платежів:</p> <p><b>Операції в українській гривні:</b></p> <p>Нарахування коштів на рахунок</p> <p>Переказ коштів за внутрішньо-банківською системою</p> <p><b>Нарахування % за залишком на рахунку</b></p>	<p>Безкоштовно</p> <p>20 USD</p> <p>Безкоштовно</p> <p>50 EUR</p> <p>Безкоштовно</p> <p>20 USD (плюс відшкодування комісій кореспондента)</p> <p>Безкоштовно</p> <p>50 EUR (плюс відшкодування комісій кореспондента)</p> <p>10 USD</p> <p>Безкоштовно</p> <p>Безкоштовно</p> <p>За узгодженням, на підставі додаткової угоди Сторін до дійсного Договору</p>

БАНК  
Голова Правління

КОРЕСПОНДЕНТ  
Голова

\_\_\_\_\_  
М.П.

**ЗАЯВА**  
**про відкриття кореспондентського рахунку**

Назва банку: \_\_\_\_\_

Місцезнаходження банку: \_\_\_\_\_

Керівник банку: \_\_\_\_\_

№ телефону \_\_\_\_\_

Посади, прізвища, телефони відповідальних виконуючих осіб \_\_\_\_\_

Код банку \_\_\_\_\_ Ідентифікаційний код \_\_\_\_\_

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

Просимо відкрити кореспондентський рахунок ЛОРО:

(назва валюти)

Керівник (посада) \_\_\_\_\_ (підпис)

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_ (підпис)

М.П.

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ р.

**ВІДМІТКА БАНКУ**

Відкрити Документи для оформлення  
відкриття кореспондентського  
рахунка та здійснення операцій  
по кореспондентському рахунку  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ р. перевірено

Заступник голови \_\_\_\_\_ (підпис)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ р.

**Кореспондентський рахунок відкрито**      **Головний бухгалтер**

\_\_\_\_\_ (номер кореспондентського рахунка)

\_\_\_\_\_ (підпис)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ р.

*На н'ятому етапі* відбувається обмін контрольними документами. **Контрольні документи** — це документи, надані банками один одному, щоб запобігти можливості втрат у результаті зловживання їх ім'ям.

*До них належать:*

- річний звіт/баланс;
- список підписів уповноважених осіб;
- угода щодо використання кодового ключа, кодів S.W.I.F.T. (кодів, що гарантують істинність);
- список банків-кореспондентів в інших країнах;
- якщо є, копію ліцензії центрального банку або, принаймні, довідку про те, що вона надана із зазначенням її номера (залежно від законодавства даної держави).

*Рекомендовано додатковий перелік документів:*

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

*На шостому етапі* банки-кореспонденти мають дійти згоди про те, чиї контрольні ключі використовуватимуться при кодуванні важливих повідомлень у майбутньому. При цьому прийнято надсилати письмове підтвердження цілісності отриманих документів, що містять контрольні ключі. З метою нерозголошення даної надзвичайно важливої інформації банк повинен довіряти свої перевіірочні коди тільки працівникам, що заслуговують на особливу довіру.

## **3.2. ЕЛЕКТРОННІ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНИХ МІЖБАНКІВСЬКИХ РОЗРАХУНКІВ І ПЛАТЕЖІВ**

### **Діючі платіжні системи**

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

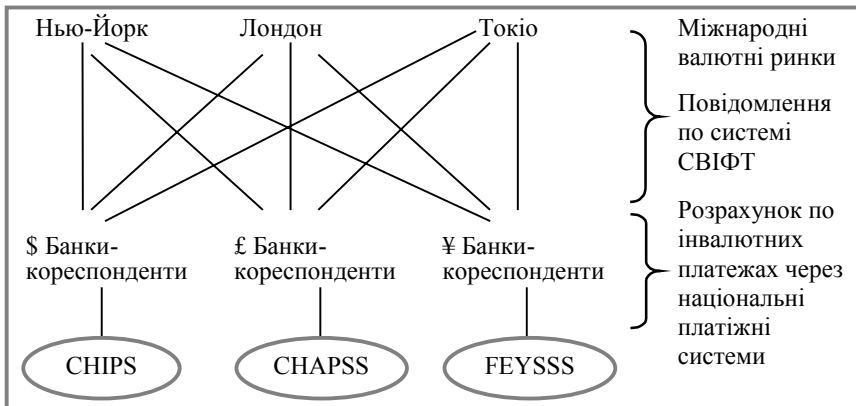
1. Процес авторизації і початку платежу, тобто процес, за допомогою якого платник доручає обслуговуючому банку перевести кошти.

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

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

Вплив міжнародного ринку валют на оборот платіжних систем, що обробляють великі платежі, значний: для валют, на які припадає найбільша кількість угод, платежі, пов'язані з розрахунком за іноземними операціями, можуть становити до 50 % від вартості денного обороту. Великі коливання активності ринку, таким чином, будуть позначатися (із запізненням у два дні у випадку зі спотовими угодами) на пов'язаних з ними платіжних системах і здатні натискувати на операційні аспекти роботи даних систем і на керування ліквідністю в них. Точно так серйозні збої в національній платіжній системі, що призвели до того, що на закордонних ринках не вдалося зробити розрахунок за умовами, може істотно вплинути на довіру до цих ринків.

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



CHIPS = «ЧПС»: система міжбанківських електронних клірингових розрахунків;  
 CHAPS = «ЧЕПС»: компанія «ЧЕПС енд таун кліринг», яка здійснює електронні клірингові розрахунки;  
 FEYS = «Еф-І-Уай-Ес-Ес»: Далекохідна розрахункова система.

Рис. 3.4. Взаємозалежність платіжних систем на міжнародному рівні

У зв'язку у сім цим складаються вагомі причини, щоб кожна національна платіжна система, що має зв'язок із глобальною платіжною системою, працювала у відповідності із загальними високими стандартами надійності. У листопаді 1990 р. перелік стандартів був опублікований центральними банками «групи десяти». Перелік стандартів з'явився у відповідь на ініціативу комерційних банків створити й почати використання розрахункових палат для багатобічного взаємозаліку контрактів в іноземній валюті. Один з таких проектів у даний час здійснений у Лондоні за назвою «Організації розрахункових палат для валютних операцій» (І-Сі-Ейч-Оу). Він відповідає всім шістьом стандартам до задоволення центральних банків, що беруть участь.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### **Системи електронного обміну даними окремих країн**

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

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

*Fed Wire* («Федвайр») — це система переказу коштів і цінних паперів на великі суми. Вона належить Федеральній резервній системі США й управляється нею. З метою проведення операцій по «Федвайр» 12 федеральних резервних банків сполучені між собою і функціонують як єдине ціле. Перекази коштів і цінних паперів за системою «Федвайр» відбуваються так.

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

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

Система грошових переказів «Федвайр» функціонує з 8 год 30 хв до 18 год 30 хв по східним пояси́м часом США. Рада керуючої Федеральній резервній системі прийняла рішення встановити з початку 1997 р. час відкриття системи грошових переказів «Федвайр» на 0 год 30 хв ночі. Розрахунок за кожним переказом проводиться окремо в процесі його опрацювання, і переказ стає остаточною у момент його одержання.

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

Платіжні повідомлення «Федвайр» надсилаються до резервного банку через мережу зв'язку, що об'єднує 12 резервних банків і де-



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

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

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

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

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

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

«Он-лайн» (англ. *on line* — на лінії) означає режим реального часу, тобто час відправлення засобів у тому місці, де знаходиться початкова точка переказу. Вона належить Нью-Йоркській асоціації клірингових палат (НАКП).

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

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

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

Банк, що не є учасником системи ЧПС, повинен звернутися до послуг якогось учасника ЧПС як свій кореспондент або агент.

Платежі, які здійснюються через систему ЧПС, пов'язані насамперед з міжбанківськими операціями міжнародного характеру, включаючи доларові платежі за угодами з іноземною валютою, а також розміщення цінних паперів у євродоларах і виплату за ними прибутків. Платіжні вказівки пересилаються також за системою ЧПС для здійснення розрахунків за зобов'язаннями, що існує в рамках інших платіжних або клірингових систем, коригування сальдо кореспондентських рахунків і здійснення платежів у зв'язку з комерційними операціями, банківськими позичками й операціями з цінними паперами.

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

Зазвичай ЧПС функціонує з 7 год 00 хв до 16 год 30 хв по східним поясным часом США, і розрахунки, як правило, завершуються до 18 год 30 хв. Мережа зв'язку ЧПС є одноузловою, усі її учасники підключені прямо до єдиного центру комутації повідомлень. У ЧПС є основний і резервний центри опрацювання даних. Учасники системи безпосередньо залучені як до основного, так і до резервного центру. На випадок позаштатних ситуацій усі з'єднання дублюються комутуючими лініями. Учасники ЧПС повинні мати в Нью-Йорку мережі передачі даних і два комплекси комп'ютерного опрацювання — основний і резервний.

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

Протягом дня ЧПС безупинно підраховує за платіжними повідомленнями, які відправляються й одержуються, чисту позицію кожного учасника стосовно кожного іншого учасника. Платіжні повідомлення можуть передбачати зарахування засобів у той самий день або в один із наступних днів. Повідомлення першого роду опрацьовуються негайно по надходженню від відправника, якщо тільки вони не спричиняють за собою перевищення відправником свого кредитного ліміту або межі чистої дебіторської позиції. Після передачі платіжного повідомлення одержувачеві воно не може бути відкликано установою-відправником.

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

Таблиця 3.2

**ВИМОГИ ПО ОПЛАТІ, ЩО ВИКОНУЮТЬСЯ  
ОКРЕМИМИ ПЛАТІЖНИМИ СИСТЕМАМИ**

<b>Платіжні системи</b>				
<b>CHIPS (млрд USD)</b>	<b>Fedwire (млрд USD)</b>	<b>Swiss Interbank Clearing (млрд CHF)</b>	<b>CHAPS (млрд євро)</b>	<b>CHAPS Euro</b>
297933,7	343381,7	43285,7	44 704	22 110
<b>Обсяг</b>				

Англійська електронна система автоматизованих клірингових розрахунків *CHAPS*, що являє собою систему переказу кредиту протягом одного дня, пов'язує 12 банків, включаючи Англійсь-

кий банк. Банки, що одержують повідомлення про переказ засобів через цю систему, повинні надати кошти стороні, що кредитується протягом дня. Це сприяє підвищенню ефективності *CHAPS* для ділових і фінансових кіл. Переказ коштів через систему є безумовним і безвідзивним.

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

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

ШМКС є єдиною системою, що здійснює електронні платежі між швейцарськими банками. Розрахунки за всіма платежами проводяться за рахунками учасників на індивідуальній основі (дебетуванням рахунка банку, що дає вказівку про платіж, і кредитування рахунка банку-отримувача). ШМКС є системою як значних, так і дрібних роздрібних платежів; розміри платежів не обмежуються.

Метою функціонування ШМКС є зниження кредитних ризиків, усунення овердрафтів за жирорахунками в ШНБ, прискорення розрахунків і полегшення банкам задачі керування готівкою.

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

Через ШМКС можуть здійснюватися тільки кредитні перекази в швейцарських франках, тобто платежі завжди ініціюються бан-

ком-платником. ШМКС може використовуватися для зарахування платежів клієнтів банків на якийсь банківський рахунок, виконання платіжних доручень на користь третіх сторін, забезпечення покриття і здійснення міжбанківських платежів. Крім того, через ШМКС у платіжну систему пошти, телеграфу і зв'язку (ПТЗ) можуть надходити перерахування коштів на поштові рахунки або грошові перекази (суму переказу доставляє листоноша на будинок бенефіціара). І навпаки, платежі, ініційовані через відділення ПТЗ на користь власників банківських рахунків, переводяться з платіжної системи ПТЗ у ШМКС.

У банківські робочі дні ШМКС функціонує цілодобово. Розрахунки проводяться протягом приблизно 22 годин. День починається о 18 год 00 хв (за цюрихським часом) напередодні аналізованого банківського робочого дня з переказу залишків за жиро-рахунками з основних рахунків у ШНБ на клірингові рахунки в ШМКС.

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

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

- грошових переказів між фінансовими установами, які пов'язані з міжбанківським грошовим ринком і займаються проведенням операцій із цінними паперами;
- грошових переказів у рамках однієї й тієї самої фінансової установи (внутрішньофірмових грошових переказів);
- розрахунків за позиціями, що утворюються в результаті функціонування клірингових систем, які знаходяться в приватному керуванні;
- грошових переказів міжфінансовими установами і Банком Японії (включаючи перекази колітів казначейства).

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

Учасники системи здійснюють грошові перекази з одного рахунка БЯ на інший пересиланням платіжних вказівок із терміналів СФМ-БЯ, встановлених у помешканнях окремих учасників.

Розрахунки за грошовими переказами проводяться на вибір учасника або на валовій основі в реальному часі (з 9 год 00 хв до 17 год 00 хв за токійським часом), або у встановлений час. Існують чотири встановлені розрахункових періоди: 9 год 00 хв, 13 год 00 хв, 15 год 00 хв і 17 год 00 хв. Платіжні вказівки можуть бути також направлені напередодні розрахунку, причому такі розрахунки припиняються о 17 год 20 хв.

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

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

### **Міжнародна міжбанківська система комунікацій SWIFT**

**SWIFT** (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) — СВІФТ (міжнародна міжбанківська організація з валютних і фінансових розрахунків телекс). SWIFT є провідною міжнародною організацією у сфері фінансових телекомунікацій. Основними напрямками діяльності SWIFT є надання оперативного, надійного, ефективного, конфіденційного і захищеного від несанкціонованого доступу телекомунікаційного обслуговування для банків і проведення робіт зі стандартизації форм і методів обміну фінансовою інформацією.

У травні 1973 р. 239 банків із 15 країн відповідно до бельгійського законодавства заснували SWIFT з метою розроблення формалізованих методів обміну фінансовою інформацією і створення міжнародної мережі передачі даних з використанням стандартизованих повідомлень. Наступні чотири роки присвячені рішення організаційних і технічних питань, і 9 травня 1977 р. відбулося офіційне відкриття мережі.

Тепер SWIFT об'єднує 4800 банків і фінансових організацій, розташованих у 155 країнах світу (серед них понад 2700 банків), у яких нараховується більше ніж 20 000 терміналів. Всі вони, незалежно від їхнього географічного положення, мають можливість цілодобово взаємодіяти один з одним 365 днів на рік. Зараз по мережі SWIFT щоденно передається понад 5 млн фінансових повідомлень (рис. 3.5).

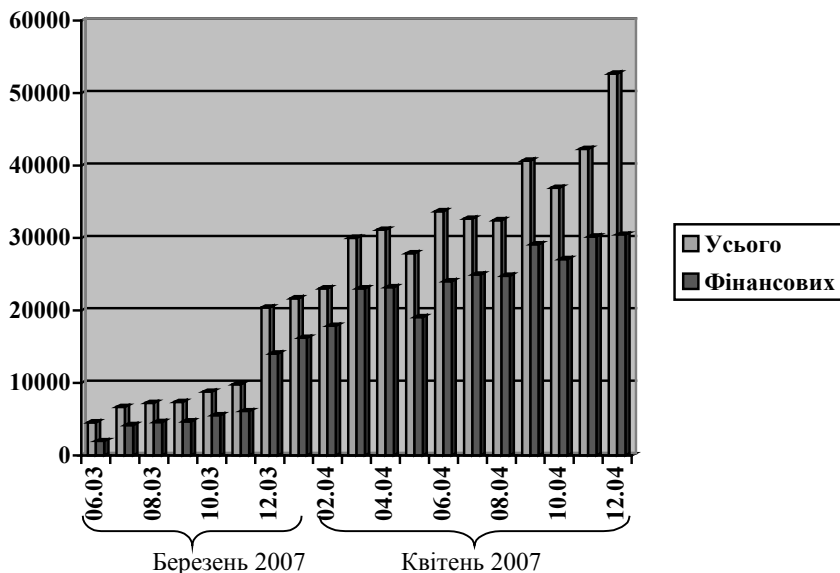


Рис. 3.5. Кількість повідомлень, переданих через термінал S.W.I.F.T. Service Bureau

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

SWIFT — це акціонерне товариство, власниками якого є банки-члени. Зареєстровано товариство в Бельгії (штаб-квартира і постійно діючі органи знаходяться в м. Ла-Ульп поблизу Брюсселя) і діють за бельгійськими законами. Вищий орган — загальні збори банків-членів або їх представників (Генеральна асамблея). Усі рішення приймаються більшістю голосів учасників асамблеї відповідно до принципу: одна акція — один голос. Головні позиції в раді директорів займають представники банків країн Західної Європи і США. Кількість акцій розподіляється пропорційно трафіку повідомлень, що передаються. Найбільшу кількість акцій мають США, Німеччина, Швейцарія, Франція, Велика Британія.

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

За оцінками незалежних експертів, банк середньої величини може одержати від участі в SWIFT від \$15 000 на місяць чистого прибутку за рахунок прискорення обігу капіталу й залучення солідних клієнтів, зацікавлених у швидкому проходженні міжнародних платежів, роботі на міжнародному ринку валют і цінних паперів.

SWIFT розкриває перед своїми учасниками багато унікальних можливостей:

- підвищення ефективності роботи банку за рахунок використання стандартизації та сучасних способів передачі інформації;

- забезпечення надійності при передачі повідомлень (кодування і спеціальний порядок передачі й прийому);

- прямий доступ банків-учасників SWIFT до своїх кореспондентів, відділень і філій в усьому світі (звичайне повідомлення може бути доставлено за 20 хв, термінове — за 5 хв);

- використання стандартизованих повідомлень, що допомагає подолати мовні бар'єри й зменшити відмінності в практиці застосування міжнародних банківських операцій;

- гарантія безпеки передачі, тобто захист від підробок, втрати інформації та обов'язкова відповідь за всіма платіжними дорученнями і фінансовими повідомленнями (за весь період роботи SWIFT не було зафіксовано жодного випадку передачі шахрайської інформації, жодного разу користувачі не мали збитків з вини SWIFT).

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

Вітчизняні банки використовують SWIFT в основному для платежу за кордон, але більшу частку складають повідомлення, кінцевий адресат для яких — українські банки та банки СНД. Членство в SWIFT дає можливості для більших та інтенсивніших фінансових та економічних зовнішніх контактів, в тому числі, для створення нормальних умов для функціонування іноземних інвестицій на території України.

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



Робота в мережі SWIFT дає користувачам низку *перевг*:

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

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

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

У даний час використовується 11 категорій, що охоплюють більше ніж 130 типів повідомлень (Message Transaction), побудованих таким чином, щоб забезпечувати виконання фінансових операцій з більшою точністю (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

## КЛАСИФІКАЦІЯ ТЕКСТІВ ТА КОДІВ ПОВІДОМЛЕНЬ ПО СИСТЕМІ SWIFT

Категорія	Назва	Код повідомлення і тип повідомлення		Група
<b>0</b>	Системні повідомлення			Виробничі функції
<b>1</b>	Перекази клієнтів, чеки	<b>0</b>	Перекази клієнтів	Платіжний обіг, керування готівкою та статус клієнта
		<b>1</b>	Чекові повідомлення	
<b>2</b>	Перенесення суми через кредитні установи	<b>0</b>	Банківський переказ	Платіжний обіг, керування готівкою та статус клієнта
		<b>1</b>	Повідомлення про прийом	
<b>3</b>	Валютна торгівля. Опціони в іноземній валюті. Строкові операції. Грошова торгівля. Відсоткові із однією або кількома валютами	<b>0</b>	Валютний обмін валютний опціон	Валютна та грошова торгівля
		<b>2</b>	Фіксовані позичкові і депозитні угоди	
		<b>3</b>	Позичково-депозитна угода, що передбачає повідомлення або вимогу	
		<b>4</b>	Угода про майбутні відсоткові ставки	
		<b>5</b>	Відсоткові платежі за позичково-депозитною угодою	
		<b>6</b>	Обмін відсотковими платежами	
<b>4</b>	Інкасо, кредитні листи	<b>0</b>	Повідомлення про оплату	Зовнішньторговецьке фінансування
		<b>1</b>	Підтвердження	
		<b>2</b>	Запит	

			Зміна інструкцій		
			Документи по готівці		
5	Цінні папери		0	Доручення на купівлю	Цінні папери
			1	Повідомлення (підтвердження купівлі і продажу)	
			2	Інструкції з руху кредитів і цінних паперів	
			3	Підтвердження руху	
			5	Корпоративні дії, підтвердження, претензії	
			Корпоративні події		
			Бюлетень і управління інвестиціями		
			Спеціальні повідомлення		
6	Операції з цінними металами та консорціальні операції		0	Дорогоцінні метали	Валютна та грошова торгівля
			4	Синдикати	
7	Документарні кредитиви, гарантії		0	Емісія (зайом, позика, передоручення і доповнення, зміна документарного кредитива)	Зовнішньоторговельне фінансування
			1	Авізування документарного кредитива третього банку	
			2	Переводи документарного кредитива	
			3	Підтвердження і доручення	

Категорія	Назва	Код повідомлення і тип повідомлення	Група
		4 Гамбурзьке повноваження	
		5 Доручення і повноваження	
		6 Гарантії	
8	Дорожні чеки	0 Продаж і розрахунок	Дорожні чеки
		1 Відшкодування	
		2 Управління активом	
9	Балансовий звіт. Зміни відсотків. Виписки носстро. Обмін двосторонніми клію- чами. Сальдування Запит статусу	0 Підтвердження дебетування	Платіжний обіг, керуван- ня готівкою та статус клі- єнта
		1 Підтвердження кредитування	
		2 Запит балансового рахунка	
		3 Повідомлення про зміну відсоткової ставки	
		4 Витяг з клієнтського рахунка	
		5 Витяг носстро	
		7 Витяг нетто	
		8 Довідка про стан	
		9 Оплата, відсотки, витрати Запити анулювання Запити і відповіді Приватні повідомлення вільного формату	
Загальна група	Загальна інформація		

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

Повідомлення всіх типів побудовані за загальним принципом (табл. 3.4). Вони складаються з початкової частини, в яку входить мітка початку повідомлення (Start of Message), заголовок (Header), мітки початку тексту повідомлення (Start of Text), тексту повідомлення (Text of Message) і закінчення повідомлення, в яке входять мітка кінця тексту (End of Text), параметри (Trailer) і мітка кінця повідомлення (End of Message). Початкова частина і закінчення утворюють «Конверт», в якому пересилаються повідомлення і який вміщує інформацію, необхідну для управління рухом повідомлень у мережі. Заголовок вміщує одинадцятизначний код-ідентифікатор отримувача повідомлення (Bank Identifier Code, BIC, що є адресою в мережі), код терміналу відправника, поточний п'ятизначний номер, виконуючий контрольну і захисну функції, тризначний код повідомлення з двозначним кодом пріоритету. При передачі повідомлення текст повідомлення система не бачить.

Таблиця 3.4

**СТРУКТУРА ПОВІДОМЛЕННЯ SWIFT**

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

Приклад повідомлення, де «Данмакс Національбанк» (Копенгаген) за розпорядженням свого клієнта «Ампаго» здійснює переказ у 60 000 євро на рахунок компанії «Holland and CO», клієнта «Вестдойчебанка» (Дюссельдорф) з датою валютування 15 березня 2007 р. показано в табл. 3.5.

Існують три основні системні повідомлення:

— LOG-IN/OUT — системне повідомлення для входу/виходу в систему;

— RETRIEVAL — за цим запитанням система надсилає копію повідомлення, яке зберігається;

— REPORTS — дає змогу одержати різні види рахунків (періодичних або разових).

Системним повідомленням надається першочерговий пріоритет, оскільки вони містять основну інформацію щодо функціонування системи. Банківські повідомлення поділяються на термінові та звичайні. За пересилання термінових повідомлень стягується спеціальний тариф.

## ПРИКЛАД ПОВІДОМЛЕННЯ SWIFT

Заголовок	DDKNBDDKKA 72122	(ІДЕНТИФІКАТОР ТЕРМІНАЛА + ПОСЛІДОВНИЙ НОМЕР ПОВІДОМЛЕННЯ)
	100 02	(ТИП ПОВІДОМЛЕННЯ, ПРІОРИТЕТ)
	WELDEDD	(КОД БАНКА-ОТРИМУВАЧА ВЕСТДОЙЧЕБАНКА)
Текст	:20:1005/WEN 12176	(НОМЕР/РЕФЕРЕНС ПРОВІДКИ)
	:32A:070315 EUR 60000	(ДАТА, ВАЛЮТА, СУМА)
	:50:AMPAGO	(КЛІЄНТ-ПЕРЕКАЗУВАЧ)
	PARK AVENU 34 COPENHAGEN	(АВДРЕСА КЛІЄНТА)
	:59:HOLLAND AND CO	(КЛІЄНТ-ПЕРЕКАЗОТРИМУВАЧ)
	STORNGASSE 32 D-4024 DUSSELDORF	(АДРЕСА КЛІЄНТА)
Хвостовик	— AUT/BIC3	

*Валюти* держав відображують у кодї ISO (міжнародна організація зі стандартизації). За цією стандартизацією визначення валюти складається із зазначення країни (два знаки) і скорочення валюти (один знак), а також має цифровий код.

*Валютування* за кодом ISO, наприклад на 2 травня 2006 року, виглядає так: 060502; на 10 лютого 2007 року — 070210, на 5 квітня 2007 року — 070405.

Для правильної доставки повідомлення мережею SWIFT усі банки-учасники мають **код-ідентифікатор** (Bank Identifier Code — BIC), який є **адресою** в системі SWIFT і має важливе

значення для функціонування всієї системи. Наприклад, такі повідомлення надсилаються для інформування про наявність «ностро» — рахунків на певну дату (табл. 3.6).

БІС — універсальний стандарт для ідентифікації банків у повідомленнях, які пересилаються по мережі телекомунікації. Він базується на розробленій товариством SWIFT методології.

Таблиця 3.6

**ПРИКЛАД ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО НАЯВНІСТЬ «НОСТРО»-РАХУНКІВ**

Bank Name and City	Account Number	Currency	S.W.I.F.T. BIC
<b>Austria</b>			
Centro Internationale Handelsbank AG, Vienna	6107565000	multi-currency	CENB AT WW
Creditanstalt-Bankverein, Vienna	0101-80354/00	ATS USD	CABV AT WW
<b>Finland</b>			
Merita Bank Ltd, Helsinki	20006701020268	FIM	MRIT FI HH
<b>France</b>			
Banque National de Paris, Paris	072010/50 072921/13	FRF USD	BNPA FR PP
<b>Germany</b>			
American Express Bank, Frankfurt	1703 2201	DEM	AEIB DE FX
Commerzbank AG, Frankfurt	400/8867087/00	DEM USD	COBA DE FF
<b>Hungary</b>			
Magyar Kulkereskedelmi Bank, Budapest	124155 USD	USD	MKKB HU HB
Postbank Takarekpenztar, Budapest	401-5354-916-01	USD	POSB HU HB
<b>Israel</b>			

Bank Name and City	Account Number	Currency	S.W.I.F.T. BIC
Bank Napoalim, Tel-Aviv	361685	USD	POAL IL IT
<b>Italy</b>			
Banca di Roma, Rome	2496237	ITL	BROM IT RD
CARIPO, Milan	110040/001	USD	CARI IT MF
<b>Netherlands</b>			
ABN-Amro Bank, Amsterdam	61.27.63.250	NLG USD	ABNA NL 2A
<b>Poland</b>			
Bank Depozytowo- Kreditowy S.A., Lublin	10700008-5207- 2121-7200 10700008-5207- 2121-0600787	PLN USD	DEKR PL PL
<b>Slovakia</b>			
Vseobecna Uverova Banka, Bratislava	1005673212	USD	SUBA SK BX
<b>Switzerland</b>			
Union Bank Switzerland, Zurich	69.171.71 V	USD	UBSW CH ZH80A
<b>U.A.E.</b>			
Abu-Dhabi Commercial Bank, Abu-Dhabi	00048-98360	USD	ADCB AE AA
<b>United Kingdom</b>			
National Westminster Bank PLC, London	440/0/4590066	GPB	NWBK GB 2L
<b>U.S.A.</b>			
American Express Bank, New York	729616	USD	AEIB US 33
Citibank, New York	36129009	USD	CITI US 33

У структурі коду виділяється три обов'язкові частини:

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



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

**Наприклад:**

*BELA DE BB*

*MIDL GB LL*

*Ландесбанк, Берлін*

*Мідленд бенк, Лондон*

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

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

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

Повідомлення, які підлягають відправленню, банк готує у відповідному форматі й вводяться в термінальне обладнання, підключене до системи SWIFT (термінал SWIFT). Така технологія дозволяє використовувати термінал SWIFT як простий телекс; вона характерна для некомп'ютеризованих банків з невеликим обсягом повідомлень, які вони відправляють і отримують. При цьому клієнт банку заповнює паперову форму для переказу коштів, а банківський службовець вводить дані з цієї форми в термінал системи з наступним відправленням банку-партнерові по SWIFT. У більшості банків повідомлення готують за допомогою внутрішньобанківської EOM, яка зв'язана з терміналом SWIFT каналами зв'язку і дає змогу без ручного втручання (з метою виключення помилки) передавати повідомлення в SWIFT. Повідомлення, які надходять зі SWIFT, також передаються на термінал SWIFT і далі без ручного втручання — на внутрішньобанківський комп'ютер, де оброблюються для використання працівниками банку.

Що SWIFT відповідає лише за доставку і зберігання повідомлень, які надходять у мережу, і зовсім не несе відповідальності за оброблення повідомлень усередині банку. Отже, послуги SWIFT обмежені передачею і прийомом повідомлень, які надходять від учасників системи, і їх відправленням іншим учасникам за вказівкою відправника (рис. 3.6).

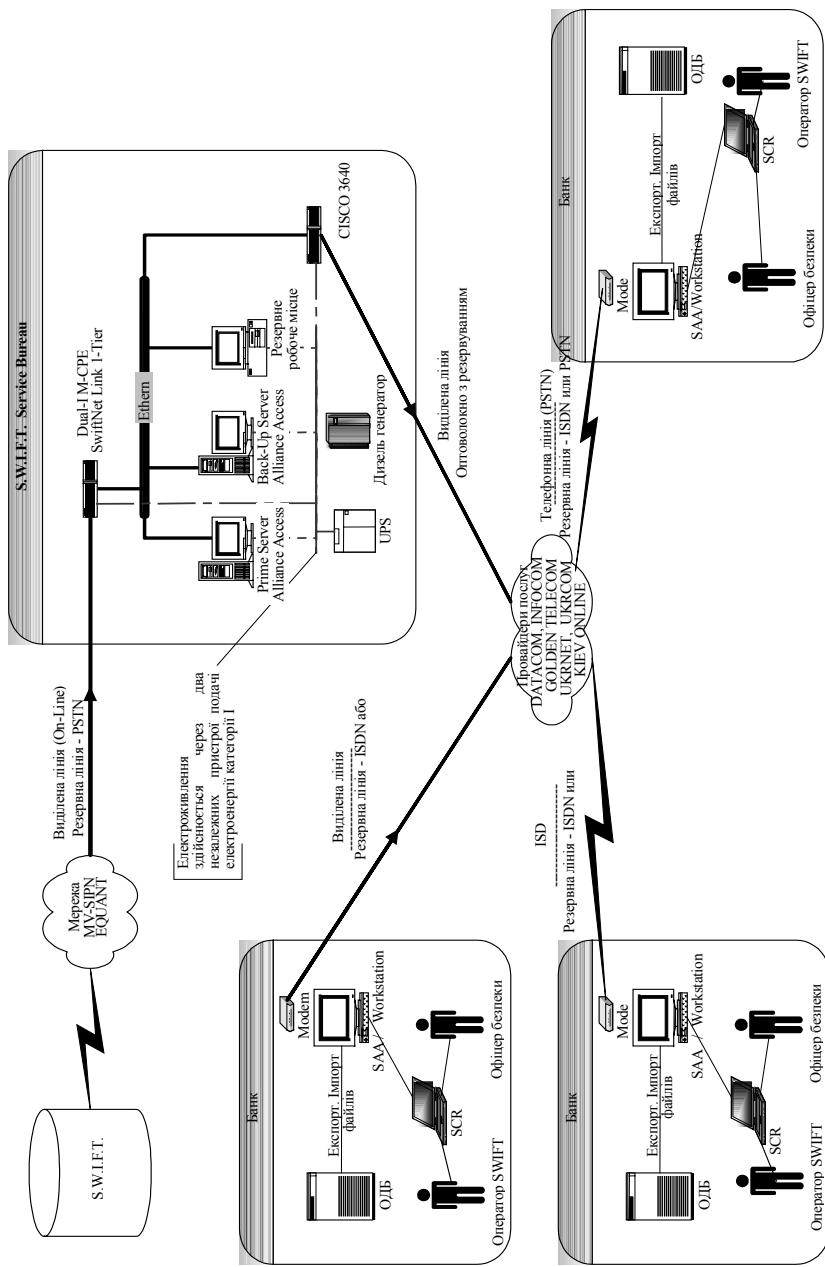


Рис. 3.6. Технологічна схема роботи банку через Shared Connection

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

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

Мережа SWIFT-2 (рис. 3.7) ґрунтується на чотирирівневій архітектурі й керується системним керуючим процесором (System Control Processor — SCP).

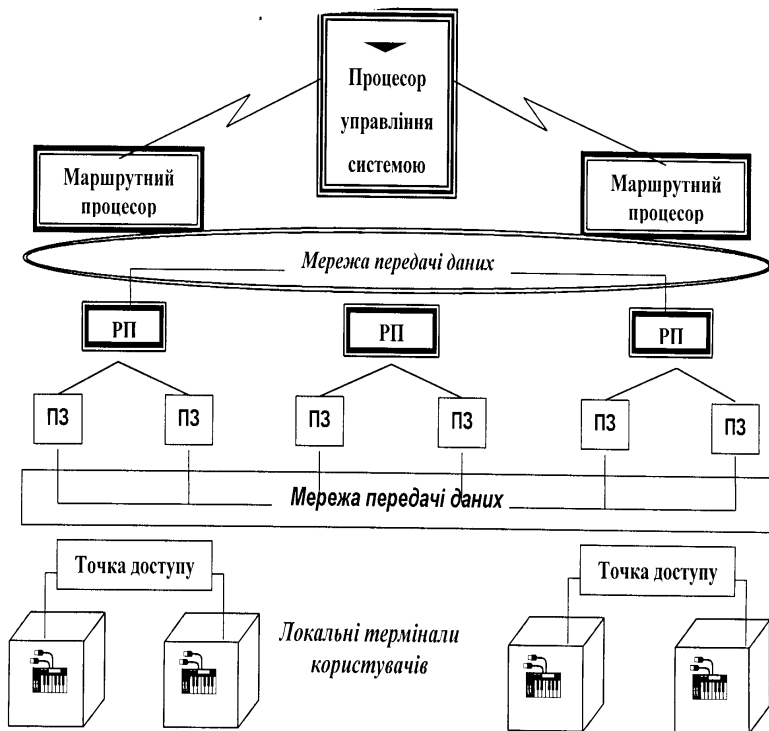


Рис. 3.7. Архітектура SWIFT

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

2. Регіональні процесори, призначенням яких є отримання повідомлень від користувачів з деякої обмеженої території та їх перевірка для первинного оброблення на груповому процесорі (слайс-процесорі). Вони забезпечують підтримку протоколів прикладного рівня, контроль усіх вхідних і повідомлень на відповідність стандартам, здійснюють верифікацію їх контрольних сум, генерують користувачам повідомлення про успішність проходження їх фінансових повідомлень. Регіональні процесори, які розміщені в операційних центрах, працюють без участі людини і обладнанні Unisys A Series, що дубльовані для безпеки.

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

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

Весь процес передачі повідомлень від користувача А до користувача Б мережею SWIFT можна подати як послідовність таких кроків (рис. 3.8).

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

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

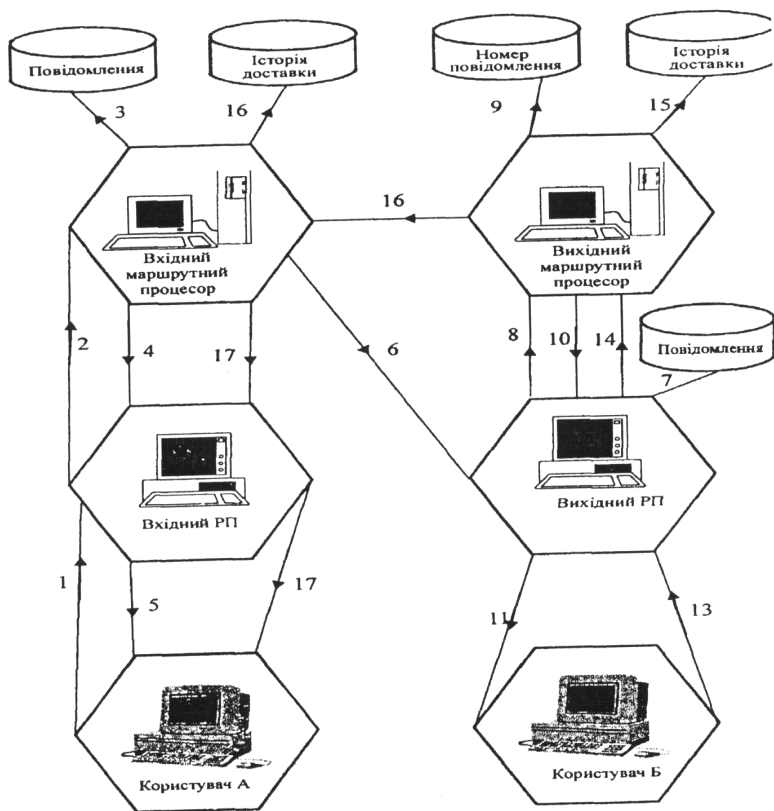


Рис. 3.8. Схема проходження повідомлень через мережу SWIFT

3. Вхідний маршрутний процесор записує отримане повідомлення на диск.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Через специфічні вимоги, які висуваються до конфіденційності фінансової інформації, що передається, мережа SWIFT забезпечує високий рівень захисту повідомлень. SWIFT використовує широкий діапазон профілактичних заходів для забезпечення і конфіденційності її сітьового графіка, безперервного забезпечення доступності її послуг користувачам.

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

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

Для захисту терміналів передбачене розмежування доступу користувачів на основі паролів, а з 1993 р. — на основі смарт-карти. SWIFT висуває суворі вимоги до процедури підключення терміналів до мережі. З метою забезпечення безпеки термінал може бути автоматично відключений самою системою в тому випадку, якщо виявлена перешкода, перервана лінія, виявлені кількарізові помилки при передачі, повідомлення пронумероване неправильним номером та ін.

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

- обмін двобічними ключами (Bilateral Key Exchange — ВКЕ) — це послуга, що дозволяє користувачеві здійснювати безпечний обмін ключами аутентичності через мережу СВІФТ, не використовуючи при цьому письмову кореспонденцію;
- за допомогою захищеного логін та селект (Secure Login and Select — SLS) користувач має доступ до послуг СВІФТ, застосовуючи чіп-карти (ICC) замість таблиць логін та селект на папері.

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

До програмно-технічних методів захисту відносяться:

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

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

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

## **Вступ до SWIFT. Загальні положення**

Процедура вступу банку до СБІФТ містить два етапи:

- підготовка до прийняття банку в члени товариства СБІФТ;
- підготовка банку до підключення до системи і становлення його як працюючого члена СБІФТ.

На першому етапі робота банку зводиться до заповнення і надсилання товариству комплекту таких документів.

1. Огляд графіка повідомлень (Traffic Survey, Form BD 1). У ньому наводиться оцінка середньої кількості повідомлень, які щоденно отримуються й надсилаються по країнах і географічних територіях. Ця форма містить три колонки:

а) назва країн, що працюють на поточний момент у мережі СБІФТ;

б) дані про поточну кількість (у середньому) повідомлень, які банк щодня надсилає поштою, телексом й телеграфом у кожному з країн;

в) дані про поточну кількість (у середньому) отримуваних щодня банком повідомлень поштою, телексом і телеграфом з кожної країни.



2. Зобов'язання банку (Untertaxlung, Form BD 2.1). Містить заяву банку про вступ до товариства, згоду й його умовами, а також про те, що дату початку роботи банку в системі буде взаємно погоджено. Банк також гарантує відшкодування прямих операційних витрат, зобов'язується сплачувати за кількість відправлених повідомлень, яка вказана в огляді графіка повідомлень, або за фактичний обсяг графіка, якщо він перевищуватиме розрахований в огляді.

3. Адреса банку та особи, яка відповідатиме за зв'язок зі СВІФТ і вирішення питань, що виникають (Contact Address Sheet, Form BD 3). У цьому документі наводяться офіційна адреса банку, номери телефонів, телексу та факсимільного апарата, а також прізвище й посада відповідальної особи.

4. Сертифікат Gen. Lin. від Центрального банку (Certification, Form BD 4). Засвідчує, що дана організація виконує банківські операції і здійснює міжнародні розрахунки.

5. Зобов'язання з відшкодування витрат (Cost Recovery Commitment, Form BD 6). Це гарантійний лист банку про відшкодування всіх прямих витрат, які понесе товариство. Документи, заповнені англійською мовою і надіслані в штаб-квартиру товариства в Брюсселі, мають бути одержані за два тижні до наступних зборів Правління товариства. Після розгляду й схвалення цих документів банк набуває статусу кандидата, про що його сповіщають у письмовій формі й пропонують сплатити вступний внесок і придбати одну акцію. Після оплати справа кандидата розглядається на наступному засіданні Правління, на якому має змінитися його статус: з кандидата — в члени товариства і власника акцій. Таку саму процедуру проходять банки-субчлени, які надсилають аналогічний пакет документів, а також декларацію головної контори (Head office Declaration, Form BD 5). Субчлени сплачують значно менший одноразовий внесок і не купують акцій.

### *Підготовчий період*

Після того як на першому етапі роботу з документами завершено і банк став членом або субчленом СВІФТ, настає період імплементації, тобто підготовки до реального підключення до системи, який триває 8—12 місяців. На цей період складається імплементаційний графік, який охоплює три основні фази: планування, підготовка, тестування.

*Фаза планування.* Для планування процесу імплементації найважливіше значення має визначення дати початку роботи в системі

(cutover date). Дата погоджується з товариством із самого початку процесу. Усе планування пов'язане з цією датою. Товариство встановлює лише чотири певні дати на рік для підключення банку до СВІФТ. Банк складає імплементаційний графік, один екземпляр якого надсилає товариству для контролю. Графік складається за встановленою товариством формою, яка додається до «Інструкції з імплементації СВІФТ» (СВІФТ Implementation Guidelines). Графік містить перелік стандартних заходів, основним з яких для фази «планування» є формування групи імплементації, що працює протягом усього періоду і несе відповідальність за виконання всіх заходів. Члени групи повинні мати великий досвід щодо організаційних методів і практики, телекомунікацій, банківських операцій, банківської безпеки й контролю, кореспондентських відносин. Обраний керівник імплементації несе персональну відповідальність за успіх імплементаційного періоду. Під час першої фази повинні бути прийняті основні рішення: вибір порядку підключення, обміну ключами аутентифікації, термінального обладнання для підключення до мережі СВІФТ, міста розташування обладнання. Крім того, повинні бути заповнені стандартні форм, які надсилають до СВІФТ у терміни, встановлені графіком імплементації.

*Фаза підготовки.* Більшість заходів у цій фазі індивідуальні для кожного користувача. Серед них — написання інструкцій для кінцевих користувачів, розробка процедури «backup» (резервування) і складання правил з виконання операцій відповідно до специфічних вимог кожного банку. Визначаються також відповідальні особи, які контролюють різні операційні рівні на початку реальної роботи в системі, а також види навчання, необхідні для персоналу банку, залученого до роботи із системою. На цій стадії проекту починається одна з найбільш трудомістких робіт — обмін ключами аутентифікації. Аутентифікатор — СВІФТ — це вдосконалена та автоматизована версія телеграфних перевірочних ключів, що традиційно використовуються для шифрування сум коштів у повідомленнях між банками. Він дає змогу виявляти будь-які зміни в тексті повідомлення. СВІФТ забезпечує алгоритм формування аутентифікатора та перевіряє наявність результату в певних категоріях повідомлень, але не бере участі в самому процесі аутентифікації, який є конфіденційним для кожних двох банків, що встановлюють кореспондентські відносини. Аутентифікація повідомлення здійснюється автоматично (програма цієї процедури міститься в комплексі обладнання для підключення до СВІФТ). Завдання банку — у визначені терміни здійснити обмін ключами аутентифікації з банками-кореспондентами. Ініціаторами такого

обміну є нові банки-члени. Сам аутентифікатор становить довільну комбінацію 16 символів: числа від 0 до 9 і літери від А до F. Кожний із символів використовується в одному ключі лише один раз. Можлива будь-яка комбінація, крім 123456789ABCDEF, що використовується як тест. Користувач може формувати ключ вручну або за допомогою програми автоматичної генерації символів. Крім того, користувач має вибір: використати один і той самий ключ для відправлення й прийому повідомлень або різні ключі. Загалом процедура має такий вигляд:

- 1) визначення порядку обміну ключами і оцінка потрібної кількості;
- 2) розробка форми обмінного листа;
- 3) генерація власних ключів для кожного банку-кореспондента;
- 4) надсилання листів рекомендованою поштою;
- 5) одержання підтверджень;
- 6) надсилання нагадувань у разі потреби.

З метою безпеки СВІФТ пропонує надсилати ключі в два етапи. Ключ поділяють на дві частини, кожна з яких надсилають окремим конвертом різною поштою. Процедура обміну ключами залежно від кількості банків-кореспондентів може займати різний проміжок часу, але повинна закінчитися до початку процедури «Монітор-Х», яка виконується на фазі «тестування». Ключі аутентифікації, погоджені з кореспондентами, зберігаються у формі, придатній для читання машиною (у вигляді файла) на обладнанні, підключеному до СВІФТ. У цей самий період члени групи імплементації, а також консультанти, які залучаються на окремих етапах, проходять процес навчання, організований спеціальним департаментом товариства СВІФТ.

*Фаза тестування.* Це завершальна і найбільш критична фаза проекту, що охоплює шість нових сфер:

- завершення підготовки приміщень, установа обладнання та програмного забезпечення, створення можливостей для початку тестування в режимі «of-line»;
- перевірка разом з представниками СВІФТ роботи обладнання та каналу зв'язку;
- робота в режимі «Монітор-Х» і одночасна обробка повідомлень, а також перевірка роботи обладнання в режимі «backup»;
- перевірка виконання всіх операцій СВІФТ (звіти, системні повідомлення, процедура «backup» тощо) в режимі «Монітор-Х»;
- завантаження реального програмного забезпечення і ключів аутентифікації;

— «cutover» і перші два тижні роботи в реальному режимі, перевірка правильності ключів аутентифікації.

Для фази тестування важливе значення має здійснення режиму «Монітор-Х», призначеного для перевірки роботи системи і отримання певних навичок роботи з нею. У «Моніторі-Х» користувач отримує доступ до невеликої групи банків-учасників системи, які висловили бажання одержати пробні повідомлення і на цей період перебувають також у режимі «Монітор-Х».

Повний функціональний тест — це перевірка виконання всіх операцій СВІФТ на основі використання реальних таблиць входу в систему. Це остання можливість для перевірки всіх функцій і процедур. Після цього завантажуються реальне програмне забезпечення і файл з ключами аутентифікації. Банк готовий до роботи в системі СВІФТ.

### *Фінансові витрати*

Витрати, які несе банк, поділяють на одноразові, щорічні й витрати на роботу з повідомленнями (станом на 1990 р. у бельгійських франках — BFr).

*Одноразові витрати* у вигляді вступного внеску становлять для члени СВІФТ 1,75 млн BFr, для субчленів — 0,35 млн BFr. Ці витрати містять: внесення адреси місця призначення в систему; встановлення основного та резервного фізичного з'єднання банку з мережею СВІФТ; внесення термінального ідентифікатора в систему; стандартний набір літератури користувача (User Handbook); довідники СВІФТ (Bank Identifier Code); внесення банку в довідник, навчання фахівців банку. Крім того, член товариства купує одну акцію вартістю 29 тис. BFr.

*Щорічні витрати* на підтримку користувача становлять 100 тис. BFr для члена і 65 тис. BFr для субчлена товариства. Ці витрати такі: адреси місця призначення користувача в системі, два ідентифікатори терміналу СВІФТ, два набори літератури користувача (User Handbook), два довідники СВІФТ (Bank Identifier Code), відведення двох позицій у довідник для банку.

*Поточні витрати*, пов'язані з роботою в системі СВІФТ, контролюються, виходячи з кількості відправлених повідомлень та їх пріоритетів. За вхідні повідомлення плата не стягується. Слід мати на увазі, що тарифи розраховані на стандартне повідомлення довжиною 325 символів. Ціна стандартного повідомлення змінюється від 16 до 43 BFr залежно від пріоритету і необхідності підтвердження про доставку.

## *Сприяння банкам з боку товариства*

Банкам, що мають намір вступити до СБІФТ або вже працюють у цій системі, постійно надається допомога у вигляді публікацій, навчання та сервісних послуг.

СБІФТ регулярно випускає документацію, призначену як для банків, що готуються до вступу, так і для діючих у системі. Це набір для користувачів (User Handbook Set), інструкція з імплементації (Implementation Guidelines), директорій (S.W.I.F.T. Directory), газета (S.W.I.F.T. Newsletter), брошури для навчання (Education Brochure). Важливе місце серед них займає набір книжок користувача, який надає всебічну інформацію про систему.

Навчання охоплює п'ять основних напрямів: стандартні курси, спеціалізовані курси, консультації, семінари, комп'ютерне навчання.

Спеціалізовані підрозділи в Нью-Йорку, Гонконгу, Лондоні та Ріо-де-Жанейро надають користувачам допомогу при неполадках у мережі, а також необхідну консультаційну допомогу в країні місця розташування банку.

З метою найбільш повного задоволення потреб користувачів системи, а також розширення їхнього сервісного обслуговування товариство створило дві організації — SWIFT Terminal Services (STS) і SWIFT service Partners (SSP) — і є повним їх власником.

STS було створено в 1980 р. з метою надання членам товариства максимальних переваг шляхом забезпечення їх завершеними програмно-технічними комплексами підключення до мережі телекомунікацій. Нині вона володіє понад 70 % ринку інтерфейсів.

SSP пропонує членам товариства спеціалізований набір послуг для окремих галузей використання системи.

## **Функціонування банку в мережі. Технічні засоби і програмне забезпечення**

Термінальне обладнання підключення до СБІФТ — це програмно-технічний комплекс, схвалений товариством, який дає змогу здійснювати роботу в мережі згідно з установленими вимогами. Товариство регулярно публікує перелік інтерфейсів, допущених до використання в мережі. Нині в цьому списку є такі фірми — виробники обладнання: IBM, Unisys, DEC, Siemens, Wang, Honeywill Bull та ін. Провідне місце на ринку інтерфейсів посідає компанія STR, яка встановила понад 1500 систем у банках світу.

**ST200** — основний і найбільш поширений інтерфейс, який дає змогу обслуговувати невеликий обсяг графіка повідомлень. В апаратному плані інтерфейс побудований на обладнанні фірм Unisys або NCR. В основі комплексу — так зване ядро, яке складається з процесора, робочої станції та зовнішньої пам'яті на жорсткому диску. Система побудована за модульним принципом, який дає змогу нарощувати апаратну частину до конфігурації, розрахованої на використання багатьма користувачами та організацію локальної мережі. З метою безпеки і згідно з вимогами СВІФТ ядро обов'язково дублюється аналогічним комплексом. Базове програмне забезпечення створює сприятливі для користувача умови; послідовно змінювані екрани, побудовані у формі меню. Розширена система програмного забезпечення містить: автоматичний контроль повідомлень, що надходять і відправляються (Traffic Reconciliation); вибірку розрахунків за рахунками ностро (Nostro Reconciliation); інтерфейс до мережі; телекс, який забезпечує зв'язок ST200 з нею і оброблення телекських повідомлень; автоматичне шифрування і дешифрування таких повідомлень (Telex Interfaces); забезпечення зв'язку ST200 з технічними засобами банку (Mainframe Line).

ST200 забезпечує інтегрований підхід до міжбанківських повідомлень. Апаратна база системи — обладнання фірми DEC: комп'ютер VAX, потужність мініЕОМ, яка дає змогу повністю автоматизувати великий банк (підтримує обсяг повідомлень на рівні 60—80 тис. щоденно).

**ST400** керує інтенсивним мережним трафіком функції обробки повідомлень для автоматизації ручних операцій в підрозділах банку. Обробка повідомлень стандартизована завдяки використанню форматів повідомлень СВІФТ. Це створює загальний базис для взаємодії з іншими комп'ютерними пакетами програм. ST400 пропонує такі автоматизовані функції: передача, приймання, маршрутизація, перерозподіл, аутентифікація і виклик повідомлень.

**ST500** — найпотужніша система, яка може бути рекомендована для банків з великими набором міжнародних операцій. Система реалізована на стандартному обладнанні фірми IBM. Модульна побудова системи дає змогу легко розширювати конфігурацію для керування великими обсягами потоків повідомлень. ST500 підтримує велику кількість стандартних комп'ютерних протоколів, за допомогою яких можна здійснювати прямий зв'язок з широким набором комп'ютерних систем. ST500 була розроблена для безперервної (без участі обслуговуючого персоналу) цілодо-

бової роботи для підтримування зв'язку з банками-кореспондентами, розташованими в різних географічних поясах. Тому вона містить процедури з автоматичного виконання завдань, пов'язаних з обробленням потоку повідомлень. Автоматичний контроль потоку повідомлень дає змогу одержати в будь-який час інформацію про стан графіка та передісторію будь-якого повідомлення за минулі 14 днів.

**SWIFT Alliance** — нове покоління SWIFT-продуктів, засноване на сучасних технологіях і майбутній функціональності, які поєднують кращі риси своїх попередників: простоту використання ST200, адаптивність ST400, пропускну здатність ST500.

*Позитивні якості SWIFT Alliance:*

— модельна структура, яка допускає конфігурування від інтерфейсу початкового рівня до мультисистеми широкого призначення;

— можливість мультисистемного підключення СБІФТ, телекс, IFT (Interbank File Transfer — міжнародна банківська передача файлів), національна клірингова система і приватні мережі;

— незалежне від типу мережі оброблення повідомлень;

— повна інтеграція з додатками, розробленими програмістами або третіми компаніями, які дають змогу легко інтегрувати SWIFT Alliance з операційним днем банку і запобігти повторному введенню повідомлень СБІФТ;

— система безпеки, що легко конфігурується і містить багаторівневий, парольно захищений доступ, управління правами й списки доступу;

— нова програмна технологія, яка відповідає стандартам відкритих систем;

— об'єктноорієнтований графічний інтерфейс користувача, який забезпечує ефективність і легке освоєння системи;

— розвинуті засоби адміністрування, які спрощують і розвивають можливості контролю та аудиту;

— утиліта PC Connect дає змогу використовувати наявні в банку комп'ютери IBM PC для роботи з повідомленнями СБІФТ у системі SWIFT Alliance.

Система SWIFT Alliance працює під керівництвом операційної системи AIX/6000 на комп'ютерах сім'ї RS/6000 компанії IBM.

### *Навчання банківського персоналу*

Навчання персоналу банку роботи в системі СБІФТ має важливе значення, і йому приділяють значну увагу в усіх банках, що працюють і підключаються до системи. Це пояснюється тим, що

система постійно розвивається і надає нові послуги користувачам, а також удосконалює систему стандартів і принципи роботи. Отже, навчання персоналу — постійний процес, який забезпечує використання всього потенціалу мережі та гарантує безпомилкову роботу. В банку, як правило, призначається відповідальний за навчання спеціалістів, який підтримує тісний контакт з Управлінням навчання СВІФТ і організує процес навчання для всіх груп спеціалістів банку. Насамперед рекомендується пройти стандартні курси товариства з усіх видів операцій, з якими працює банк. Існують два методи організації такого навчання: 1) направлення групи спеціалістів банку на навчання в країну, де проводяться курси (чисельність групи невелика через значні валютні витрати й лімітовану кількість місць); 2) запрошення інструктора СВІФТ у банк для проведення курсу навчання з певної теми, формування банком групи зі своїх спеціалістів, які здобувають знання на місці й мають змогу одразу їх застосувати. Придбання комплексу навчальних матеріалів на відеодисках визнано дорогим. Найбільш раціональним є придбання програм для стандартного набору персональної ЕОМ. У цьому разі банк одержує лише програмне забезпечення для наявної ПЕОМ. Крім того, якщо банк придбає комплекс термінального обладнання підключення, необхідно пройти курси з технічних засобів, обслуговування та програмного забезпечення, які організовує виробник термінального обладнання. Рекомендується здійснювати контроль за своєчасністю і повнотою навчання, що є однією з найважливіших умов успішної та безпомилкової роботи банку в такій жорстко стандартизованій системі, як СВІФТ.

### *Оброблення інформації*

Принципи побудови системи СВІФТ створюють усі умови для автоматизованого оброблення повідомлень, які надходять до мережі, а також генерування їх для відправлення в систему. Технологія роботи з повідомленнями залежить від існуючого рівня автоматизації робіт у банку. Термінальне обладнання пов'язують з банківською ЕОМ для передання даних між комп'ютерами без ручного втручання. Для створення такої системи необхідно підготувати банківську систему автоматизації до «розуміння» кодів та ідентифікаторів, якими оперує СВІФТ. Отже, потрібно переробити внутрішню систему кодування банківської інформації відповідно до стандартів ISO. Оскільки це досить трудомісткий процес для банків, які вже мають свою си-



стему автоматизації, вони здійснюють поетапну імплементацію СВІФТ у внутрішню систему автоматизації. На першому етапі такі банки використовують СВІФТ як швидкодіючий продуктивний «телекс». Усі повідомлення, які надходять до мережі, роздруковуються за конкретними виконавцями. Складнішою є процедура відправлення повідомлень, які повинні бути складені відповідно до жорстких правил стандартизації. Для забезпечення роботи фахівців у нових умовах стандартизації банки створюють «бланки проміжних форм» з позначенням усіх обов'язкових і факультативних полів повідомлень та їхнім розшифруванням. Після заповнення такої форми підписують спеціаліст та керівник і передають операторові для введення в термінальне обладнання підключення до СВІФТ. Крім того, обов'язково розробляються інструкції для всіх груп спеціалістів, причетних до роботи в системі. Додаткова інформація про СВІФТ наведена в *Додатку В*.

### **Електронні системи переказу коштів фізичних осіб**

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

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

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

сьогодні. Однак система MoneyGram має цілий ряд суттєвих недоліків для банку.

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

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

По-третє, і це, мабуть, найголовніше, у системі MoneyGram практикується дуже не вигідний для банку-агента порядок сплати комісійної винагороди. Агент, приймаючи кошти для переказу та комісійну винагороду від клієнта, мусить розмістити як суму переказу, так і суму комісійних на спеціальному трастовому рахунку в довіреному банку. American Express має право безумовно дебетувати цей рахунок на всю суму. Частку комісійної винагороди, що належить агенту, American Express сплачує лише протягом наступного місяця після проведення операції. Таким чином, банк безкоштовно кредитує American Express протягом місяця.

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

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

Клієнти вносять агенту суми, що належать до переказу (рис. 3.9) і суми комісійної винагороди 1 (разом ці суми називаються трастовими фондами). Не пізніше наступного робочого дня агент зараховує ці суми на спеціальний трастовий рахунок у банку 2 і повідомляє транзакційному центру про їх надходження (звичайно, якщо агентом є банк, то трастовий рахунок він відкриває в себе). American Express надається право дебетувати цей рахунок 3 і наступного робочого дня American Express виплачує належні суми отримувачам 4. Щомісячно American Express переказує агенту певний процент від комісійних винагород і відшкодування витрат на проведення транзакцій (5).

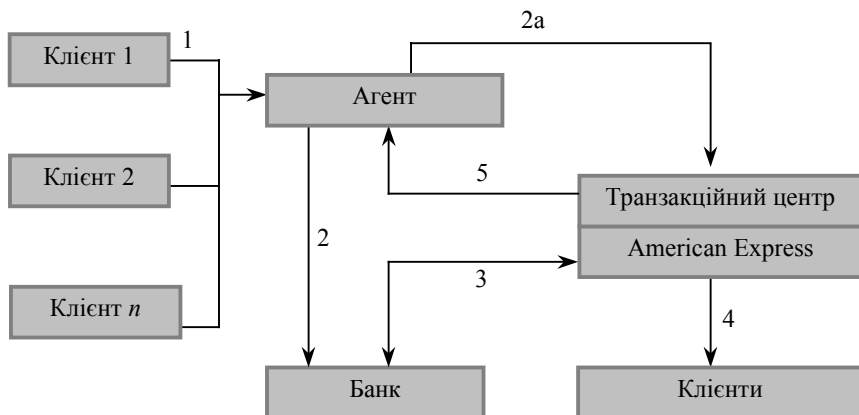


Рис. 3.9. Переказ коштів у системі MoneyGram за кордон

При переказі коштів з-за кордону (рис. 3.10) American Express інкасує кошти платників *1* і переказує їх телеграфом у банк агента *2*. Одночасно через транзакційний центр American Express сповіщає агента *2a*. Агент дає банку розпорядження виплатити кошти отримувачам *3* і *4*. Щомісячно агент отримує свою частку комісійної винагороди *5*.

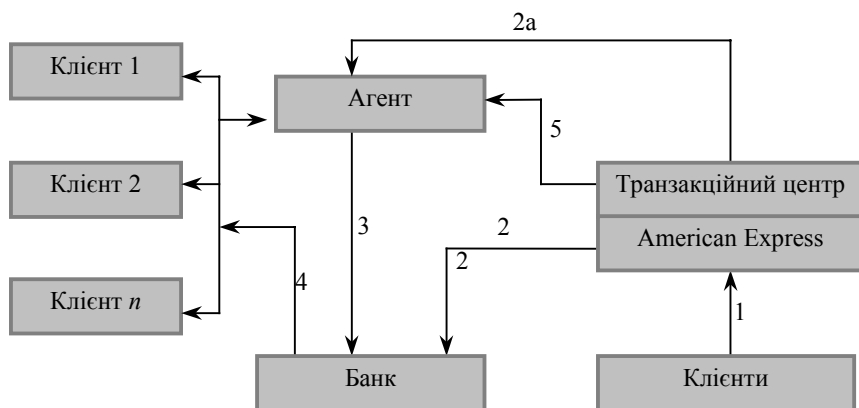


Рис. 3.10. Переказ коштів у системі MoneyGram з-за кордону

Клієнт, виходячи з власних побажань та ціни, може користуватися тим або іншим методом переказу коштів. На сьогоднішній день надання послуг неторгових переказів або платежів в Україні

здійснюється переважно в рамках системи компанії «XChange Points/Western Union», що знайшла свою нішу на фінансовому ринку України.

Система Western Union — світовий лідер у цьому виді бізнесу — з'явилась у нашій країні приблизно три роки тому. Її засновниками стали визнаний лідер міжнародних швидкісних переказів, американська компанія «Western Union» та АТ «Українська фінансова група». За три роки роботи агентам західної компанії дочірнє підприємство УФГ вийшло на значні обсяги діяльності. Тепер «XChange Points/Western Union» здійснює понад 1200 міжнародних операцій на місяць у рамках системи Western Union зі швидкісного переказу грошових коштів в Україну та за кордон, маючи близько 23 тисяч власних агентств більше ніж у 90 країнах світу. У ній працює понад 23 000 агентів і можливий переказ коштів у будь-яку країну світу.

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

Для відправки чи отримання коштів слід скласти відповідні бланки, зразки яких наведені в *Додатках Г, Д*.

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

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

Система Western Union пропонує для клієнтів широкий спектр послуг, загальна характеристика яких наведена в табл. 3.7.

**СПЕКТР ПОСЛУГ  
ДЛЯ КЛІЄНТІВ СИСТЕМИ Western Union**

Вид послуг	Загальна характеристика
Переказ за телефонним наказом (Will Call Service)	Це найпопулярніша трансфертна послуга, яка дозволяє одержувачеві за кордоном отримати гроші через кілька хвилин після відправки. Клієнт має право зарезервувати переказані гроші, і отримувача буде повідомлено про надходження коштів лише після того, як клієнт дасть наказ агентів Western Union (наприклад, по телефону)
Прямий переказ (Directed Money Transfer)	Термін переказу — від 1 до 4 днів. Клієнт може змінити термін переказу (наприклад, до 15 днів), сплативши нижчу ціну за переказ
Швидкий збір коштів (Quick Collect)	Цей метод використовується для платежів фізичних осіб зарубіжним юридичним особам. При цьому через кілька хвилин після відправки коштів юридична особа-отримувач, яка перебуває на обслуговуванні Western Union, отримує чек Western Union
Переказ зі швидкісною перевіркою (Quick Chek)	Ця послуга надається клієнтам, які регулярно відсилають кошти певним особам за кордон. Це можуть бути: особи, що працюють за кордоном і мають потребу в достатньо швидкому та дешевому способі переказу грошей додому; особи, що сплачують аліменти за кордон, та ін. Клієнт укладає угоду з Western Union про регулярні перекази коштів за кордон, в якій він наводить дані про себе та про отримувача. Повідомлення про надходження грошей приходить отримувачеві через 48 годин після внесення клієнтом суми на переказ. Такий тип переказу гарантує клієнтові низьку ціну операцій, а агентам — гарантовані замовлення
Переказ на наступний день (Next-Day Money Transfer)	Проводиться так само, як Will Call, з тією різницею, що кошти надходять отримувачеві не за кілька хвилин, а на наступний день. Цей різновид переказу в системі Western Union поєднує зручність Will Call-операції з низькою ціною Next-Day Money Transfer
Комерційний переказ (Commercial Money Transfer)	Western Union надає організаціям, які підходять за рядом критеріїв (кредитоспроможність, широка клієнтська база тощо), обладнання для переказу коштів своїм клієнтам або працівникам (фізичним особам) за кордон і обслуговує ці перекази

### 3.3. ДИСТАНЦІЙНЕ БАНКІВСЬКЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ

Дистанційне обслуговування логічно розглядається як один із каналів реалізації банківських послуг на роздрібному ринку, що дає змогу вирішувати специфічні для кожного банку проблеми. Ідеться, насамперед, про зменшення витрат на мережу відділень, забезпечення додаткових зручностей та якості обслуговування клієнтам, вихід на окремі сегменти споживачів (користувачі різноманітних послуг та Інтернет тощо).

Основними напрямками дистанційного банківського обслуговування є:

- телебанкінг;
- інтернет-банкінг;
- мобільний банкінг;
- система «Клієнт-банк»;
- картки міжнародних платіжних систем тощо.

**Телебанкінг.** Телефонне банківське обслуговування передбачає інтерактивний діалог клієнта, що має телефонний апарат з тональним набором, із банківським програмно-апаратним комплексом по структурі головного меню. Система телебанкінгу забезпечує:

- надання довідкової інформації в автоматичному режимі (про послуги фізичним та юридичним особам, діяльність банку, курси валют тощо);
- диспетчеризацію дзвінків клієнтів до різних служб банку;
- управління рахунками клієнтів (зміни стану рахунків, платежі, перекази грошей тощо);
- автоматичне розсилання факсових повідомлень;
- приймання від клієнтів банку заяв на надання додаткових послуг.

**Інтернет-банкінг.** Цей вид обслуговування впроваджується за двома основними напрямками:

- 1) виконання операцій з використанням програмно-технічного комплексу «Клієнт-банк» з доступом через мережу Інтернет;
- 2) власне інтернет-банкінг, тобто здійснення банківських операцій через сайт банку.

Інтернет-банкінг містить чотири функціональні компоненти:

- інформаційно-довідкова служба банку;
- довідкова інформація за рахунками клієнтів;

- обмежене управління рахунками клієнтів;
- повне управління рахунками.

*Інформаційно-довідкова служба* дає змогу клієнтові отримувати інформацію загального характеру: про банк, основні напрями його діяльності, курси валют, послуги та тарифи, деякі економічні показники, адреси філій, обмінних пунктів, банкоматів тощо.

*Довідкова інформація за рахунками клієнтів* дає змогу контролювати стан рахунка в будь-який час та в будь-якому місці, отримуючи виписку за рахунком за період та довідку про поточний стан рахунка.

*Обмежене управління рахунком* надає можливість здійснювати періодичні платежі за попередньо визначеними реквізитами фірми-продавця послуг або товарів з розрахункового, поточного або карткового рахунка.

*Повне управління рахунком* функціонально повторює схему «Клієнт—банк». Відмінність полягає в тому, що програмний пакет клієнта встановлюється не на його комп'ютері, а на банківському Інтернет-сервері. Це дає змогу клієнтові виконувати операції управління рахунком з будь-якого підключеного до Інтернету комп'ютера.

**Мобільний банкінг (GSM-банкінг).** Цей сервіс дає змогу отримувати довідкову інформацію за рахунками; клієнтів та забезпечує обмежене управління рахунком клієнта. Ця функція незначно відрізняється від інтернет-банкінгу, крім функцій повного управління рахунком.

**Система «Клієнт-банк».** Дає змогу автоматизувати процес прийому-передачі як фінансових, так і будь-яких інших повідомлень між банком, відділеннями та клієнтами. Надає можливість клієнтові через персональний комп'ютер та модем здійснювати банківські операції в офлайн-режимі.

**Обслуговування платіжних карт.** Дає змогу ефективно використовувати переваги цифрових платіжних систем. Завдяки впровадженню систем дистанційного обслуговування через Інтернет, телебанкінга та GSM-банкінга спектр послуг власникам карт постійно розширюється. Наприклад, вони в змозі цілодобово контролювати стан карткового рахунка незалежно від місця перебування і режиму роботи банку.

Активними учасниками ринку електронних банківських послуг в Україні є банки «Аваль», «Ікар-банк», «Кредит-промбанк», «Класик-банк», «Мега-банк», Міжнародний комерційний банк, Морський транспортний банк, «Надра», «Українбанк», Укрексім-банк», «Приватбанк», «Електронбанк» (табл. 3.8).

## ОСНОВНІ ПРОЕКТИ НАДАДАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Назва банку	Сфера реалізації проєктів				електронна комерція
	телебанкінг	інтернет-банкінг	м-банкінг		
1	2	3	4	5	
«Аваль»	Авал-televoice Довідкова інформація	Надання витягів через e-mail	WAR-сервер (перегляд інформації через мобільний телефон)	Доступ до хостинг-провайлера INFORMEX	
«Ікар-Банк»	«Домашній банк» — голосова довідка про стан рахунка (надання виписок про факс)	Надання витягів через Інтернет			
«Класик-банк»		Система Classic-online (підключення будь-якого комп'ютера)			
Мега-банк		Інтернет-Клієнт-Банк у стані тестування	Передача інформації про стан рахунка на мобільний теле-фон/пейджер		
Міжнародний комерційний банк		Система Bank online (отримання витягів за рахунками та управління рахунком)		ICB-net — система платежів у реальному часі	
Морський транспортний банк	Голосова інформаційна система МТБ-інформа				
«Надра»		Інтернет-Клієнт-Банк			
ПУМБ		Home-banking-отримання інформації про стан рахунку			
«Укрінбанк»	Система «Телебанк-24»				
«Укресім-банк»	Exit Voice — голосова довідкова служба та надання інформації факсом				
«Приватбанк»		Інтернет-Клієнт-Банк для юридичних осіб. Система Privat 24 для фізичних осіб	Надання інформації про стан рахунка на мобільний телефон	Privat-online.net — надання послуг з електронної комерції	
«Прем'єр банк»		Інтернет-Клієнт-Банк	Надання інформації про стан рахунка на мобільний телефон		
«Електрон банк»			Надання інформації про стан рахунка на мобільний телефон		



Електронний банкінг в Україні набуває логічної завершеності та повноти лише з поширенням електронних платежів і розвитком систем електронної комерції. Одним із кроків у цьому напрямі є реалізація проекту Національної системи міжнародних електронних платежів (НСМЕП) під егідою НБУ. В її межах розроблено систему інтернет-платежів «Інтерплат». Її втілення дозволить у реальному часі здійснювати авторизацію, прийом і передання в банківську систему трансакцій платежів за допомогою платіжних карт НСМЕП з будь-якого комп'ютера, підключеного до Інтернет. Наразі система «Інтерплат» перебуває в режимі пілотного проекту і дає змогу придбавати такі послуги (чи товари): віртуальні передплачені картки провайдерів Інтернет, мобільного зв'язку, страхові поліси медичного страху задня для від'їжджачих за кордон, грошові перекази.

Для ефективної реалізації згаданого та інших проектів з е-комерції необхідно заздалегідь підготувати відповідну нормативну методологічну базу для участі банків та їх клієнтів у створенні та функціонуванні таких систем, враховуючи світові тенденції розвитку новітніх банківських технологій та сервісу.

### **Ключові терміни і поняття**

*Кореспондентські банківські відносини; кореспондентська угода; контрольні документи; контрольні ключі; кореспондентський рахунок; «ностро»; «лоро»; А-кореспонденти; Б-кореспонденти; платіжні системи; SWIFT; системні повідомлення; валютування; код-ідентифікатор; MoneyGram; Western Union; телебанкінг; інтернет-банкінг; мобільний банкінг; «Клієнт-банк».*

### **Питання для самоконтролю**

1. Що розуміється під терміном банкінг?
2. Назвіть іноземні організаційні одиниці банку.
3. Поясніть сутність кореспондентських відносин.
4. Що є предметом кореспондентських відносин?
5. У чому існують відмінності кореспондентських відносин типу А і Б?
6. Охарактеризуйте міжнародні кореспондентські рахунки «ностро», «лоро», «востро».
7. Яким чином встановлюються кореспондентські відносини між банками?

8. Якими критеріями слід керуватися при виборі банку-кореспондента?

9. Назвіть етапи створення кореспондентських відносин між банками.

10. Назвіть основні складові платіжних систем.

11. Дайте поняття національної платіжної системи.

12. Визначте сутність глобальної платіжної системи.

13. Охарактеризуйте будь-яку національну платіжну систему окремої країни.

14. Поясніть сутність СВІФТ.

15. Які переваги надає користувачам мережа СВІФТ?

16. Яку структуру мають повідомлення у СВІФТ?

17. Дайте характеристику відомих вам платіжним системам з переказу коштів фізичних осіб.

18. У чому полягає сутність дистанційного банківського обслуговування?

19. Що Вам відомо про електронний бізнес?

20. Охарактеризуйте розвиток і перспективи систем електронного обміну даними.

### **Рекомендована література**

1. Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні» від 31.07.2000 № 928/2000.

2. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 29.03.2001 № 135.

3. Інструкція про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 18.12.1998 № 527.

4. *Петрашко Л. П.* Валютні операції: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 204 с.

5. Положення про відкриття та функціонування кореспондентських рахунків банків — резидентів та нерезидентів в іноземній валюті та кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у гривнях: Затв. постановою Правління НБУ від 26.03.1998 № 118.

6. *Шепард Девид.* Платёжные системы: Пер. с англ. — Лондон: Банк Англии, 1996. — 61 с.

7. [www.profix.com.ua](http://www.profix.com.ua)

8. [www.abe.org](http://www.abe.org)

9. [www.ecb.int](http://www.ecb.int)

10. [www.e-pso.info](http://www.e-pso.info)

11. [www.cls-services.com](http://www.cls-services.com)

# Глава 4

## ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКОВИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

### 4.1. ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНКАСО

#### Загальна характеристика міжнародного інкасо

Найважливіша мета експортера зберегти товаророзпорядчі документи до того часу, доки імпортер не заплатить за товар або не дасть певні гарантії оплати в майбутньому. Інкасо, здійснюване за ініціативою банку (пряме іноземне інкасо), дозволить, залежно від своєї структури, задовольнити цю мету. Однак ступінь захищеності, який допускається експортером, залежить від умов інкасо.

Інкасо може бути визначене як отримання передачі та представлення для платежу векселя (чи іншого фінансового документа) інкасуючим банком для клієнта та наступне направлення грошових коштів на рахунок цього клієнта.

Інкасові операції здійснюються банками на основі одержаних інструкцій з метою:

- одержання акцепту (або платежу);
- надання комерційних документів напроти акцепту (або напроти платежу).

Послідовність дій при проведенні операцій з інкасо проти документів, у вигляді спрощеної конструкції наведена на рис. 4.1:

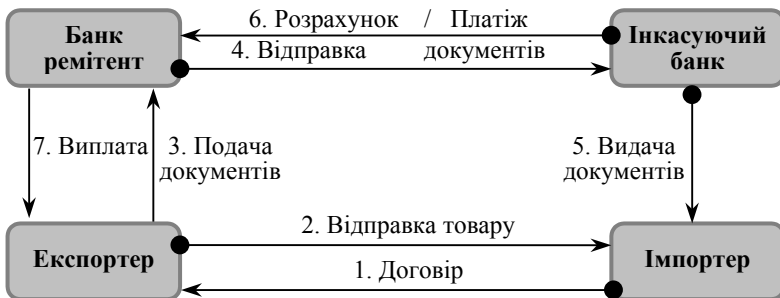


Рис. 4.1. Схема здійснення платежів за допомогою інкасо проти документів

1. Укладення договору між покупцем і продавцем.
2. Відправка товару.
3. Направлення документів (інкасового доручення).
4. Відправка документів вітчизняним банком у іноземний банк.
5. Вручення документів покупцю напроти платежу і т. д.
6. Платіж вітчизняному банку іноземним банком.
7. Виплата продавця (експортеру) вітчизняним банком.

Згідно з інкасо, експортер дає доручення банку в своїй країні (банку-ремітенту) відправити документи банку в країні імпортера (інкасуєчому банку). Інкасуєчий банк, у свою чергу, подає свої документи імпортеру і, відповідно до особливих інструкцій, отримує від імпортера або оплату за пред'явленням, або акцепт термінової тратти (торговельний акцепт), яку виписав експортер на ім'я імпортера. Акцепт припускає, що імпортер бере на себе зобов'язання здійснити платіж після закінчення строку термінової тратти, яку виписано на його ім'я та ним акцептованої.

Відповідальність банків при здійсненні інкасових операцій обмежується в основному пересиланням і наданням документів напроти оплати чи акцепту, але без власного зобов'язання виконати платіж, якщо покупець не виконає своїх обов'язків по інкасо.

## **Правові основи здійснення інкасових розрахунків**

Стандартні міжнародні правила, що визначають роль і відповідальність банків у процесах інкасування та регулюють правила проведення інкасових операцій, сформульовані Міжнародною торговою палатою (МТП) та надруковані в Уніфікованих правилах по інкасо (УПІ) (публікація № 522, редакція 1995 р.).

Практично всі банки світу дотримуються Уніфікованих правил по інкасо, які зручні тим, що дають однакове тлумачення термінів і питань, які виникають у практиці розрахунків по інкасо.

УПІ регулюють основні правила та обов'язки банків, а також їх відповідальність, з прийняттям інкасового доручення. Банк-ремітент відповідає за те, щоб вказівки його довірителя були передані інкасуєчому банку. Відповідальний він і за можливі помилки. Банки не беруть на себе платіжних зобов'язань і не можуть відповідати за наслідки форс-мажорних обставин, затримки або втрати під час передачі інформації чи документів, якщо вони не винні в цьому самі.

Існують такі типи інкасо: чисте і документарне.

**Чисте інкасо** — інкасо, в якому задіяні лише «фінансові» документи. До них належать: тратта (переказний вексель), простий вексель або чек.

Найпоширенішим документом є тратта. Згідно з чистим інкасо, комерційні (транспортні) документи, які відносяться до тратти, можуть бути передані і відправлені безпосередньо імпортеру, минаючи банк. Коли коносамент або транспортний документ передається безпосередньо імпортеру, імпортер стає власником товаророзпорядчих документів. Такі транспортні документи називають такими, що «безпосередньо передаються». Індосамент перевізника або банка-ремітента (інкасуючого банка) в таких випадках не обов'язковий. В цьому випадку імпортер стає власником товарів до оплати або акцепту тратти шляхом оплати транспортній компанії фрахту (якщо фрахт сплачує покупець) і відповідних витрат. Таким чином, роль банку-експортера (банку-ремітента) полягає лише в пересиланні тратти інкасуючому банку для оплати або акцепту.

**Документарне інкасо** передбачає надсилання разом із фінансовими «комерційних» (транспортних) документів.

Види і кількість примірників документів мають визначатися вимогами країни-імпортера. Якщо ці дані відсутні в зовнішньоторговому контракті, то експортер повинен завчасно з'ясувати ці питання в консульському представництві країни-імпортера.

До таких документів можуть належати:

- термінова тратта або тратта на пред'явника;
- коносамент або інший транспортний документ;
- комерційні рахунки-фактури або інвойс;
- свідоцтво про походження;
- страхові поліси або сертифікати тощо.

За наявності в українського банку відповідної валютної (генеральної) ліцензії і при здійсненні ним самостійної роботи по інкасо перевірений комплект наданих документів направляється інкасуючому банку разом з першим примірником інкасового доручення.

Згідно з документарним інкасо, банк експортера (банк-ремітент) надсилає документи та свої інструкції із вказівками щодо стягнення інкасо, на які є запит експортера, до банку в країні імпортера (інкасуючого банку). Ці інструкції визначають строки та

умови видачі документів імпортерів. Імпортер отримує документи тільки після виконання особливих умов. Порівняно з чистим інкасо, при використанні документарного інкасо експортер менше ризикує, тому що пересилання товаророзпорядчих документів захищене. Товаророзпорядчі документи є захищеними, коли оригінальні копії коносаментів або транспортного документа відправляють інкасуєчому банку або передають за його вимогою. Після виконання імпортером усіх умов, інкасуєчий банк передає коносамент імпортеру.

### **Фази та сторони-учасники документарного інкасо**

За документарного інкасо банк бере на себе зобов'язання щодо отримання суми для продавця (довірителя) проти передачі документів.

Документарне інкасо призначається для здійснення платежів насамперед тоді, коли експортер не хоче відвантажувати товар за відкритим рахунком, не страхувавши ризик акредитивом. Порівняно з поставкою за відкритим рахунком документарне інкасо безпечніше, оскільки воно перешкоджає покупцеві отримати у власність товари, не оплативши їх, чи не акцептувавши вексель. У такому випадку банки не беруть на себе зобов'язань щодо здійснення платежу. Але документарне інкасо звільняє продавця від адміністративних робіт та дозволяє йому мати вигоду, пов'язану з використанням міжбанківської мережі. Завдяки меншій формальній суворості ця послуга пов'язана з меншими витратами і гнучкіша порівняно з акредитивом. Враховуючи, що продавець при документарному інкасо на момент відвантаження товару ще не може бути впевненим, що покупець здійснить платіж, документарне інкасо вигідне, якщо:

- продавець, спираючись на добрі ділові відносини, може розраховувати на платоспроможність покупця та готовність до платежу;
- політичні, економічні та правові умови країни-імпортера є стабільними;
- країна-одержувач не має імпортних обмежень (наприклад, валютний контроль) або вона надала необхідний дозвіл.

Якщо оплата здійснюється у формі документарного інкасо, то, як правило, в цьому беруть участь чотири сторони: трасант (експортер), банк-ремітент, інкасуєчий банк, трасат (імпортер).

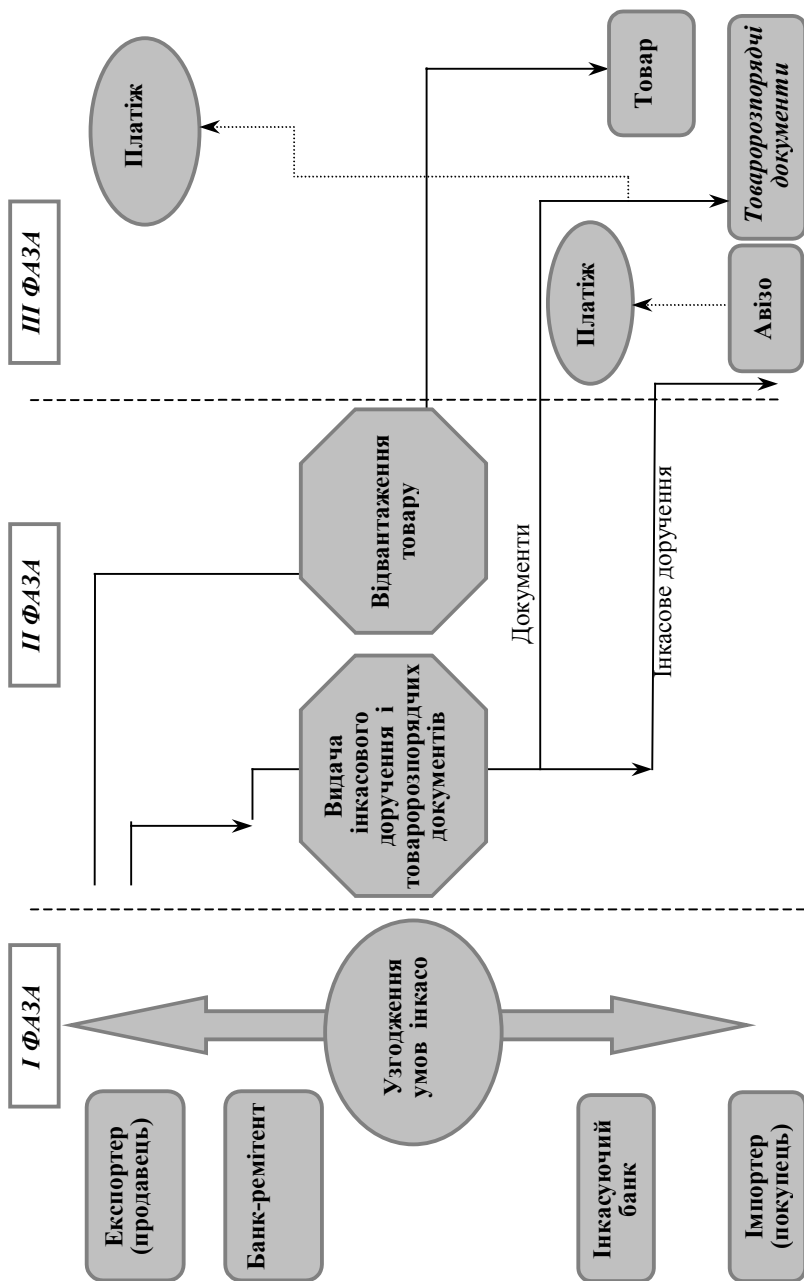


Рис. 4.2. Фази документарного інкасо

**Трасант (експортер)** — клієнт, який доручає інкасо за своєю траттою та комерційними документами банку в своїй країні. Трасанта також називають принципалом, тобто одержувачем коштів.

**Банк-ремітент** — банк, обраний експортером для пересилання документів у країну імпортера з метою здійснення інкасо через інкасуєчий банк.

**Інкасуєчий банк**, на відміну від банку-ремітента, — будь-який банк, який займається оброблення інкасо. Він надає імпортерові тратту та комерційні документи проти отримання платежу чи акцепту. Здебільшого інкасуєчий банк призначається експортером на засадах пріоритетної угоди з імпортером і є банком імпортера. Як альтернативу банк-ремітент обирає своє відділення, аффілійовану компанію або кореспондента в місті (країні) імпортера.

**Трасат (імпортер)** — сторона, якій надають документи відповідно до інструкції. Банк-ремітент готує інструкції на підставі доручень, отриманих від експортера, які описують строки та умови, за яких інкасуєчий банк повинен видати документи імпортеру. Вони ґрунтуються на попередній домовленості між імпортером та експортером.

Від першого контакту між продавцем та покупцем до повної реалізації угоди доводиться здійснити немало операцій, які узгально складують три фази (рис 4.2).

## 1. Узгодження умов інкасо

Експортер визначає в своїй пропозиції умови платежу або встановлює їх з покупцем в угоді про купівлю-продаж.

## 2. Видача інкасового доручення та надання документів

Після одержання замовлення або після укладання угоди про купівлю-продаж продавець відвантажує замовлений товар безпосередньо на адресу покупця або на адресу інкасуєчого банку. Одночасно він складає всі необхідні документи (рахунок-фактура, коносамент, страховий сертифікат, свідоцтво про походження товару та ін.) і надсилає їх разом з інкасовим дорученням своєму банку (банку-ремітенту). Банк-ремітент передає документи з необхідними інструкціями інкасуєчому банку.



### **3. Подання документів платнику**

Інкасуючий банк інформує покупця про надходження документів, умови їх отримання, приймає від покупця платіж або його акцепт та передає йому документи. Сума, сплачена по інкасо, переводиться інкасуючим банком банку-ремітенту, який потім кредитуює суму експортеру.

#### ***Фаза 1 — узгодження умов інкасо***

У пропозиції продавець та в договорі про купівлю-продаж устанавлюють умови платежу, наприклад «Документи напроти платежу готівкою», «Документи напроти акцепту (протягом 60 днів після пред'явлення)».

Спосіб виконання платежу в договорі про купівлю-продаж і в пропозиції відноситься до однієї з таких умов інкасо: Д/П або Д/А.

#### ***Вручення документів проти платежу, Д/П (documents against payment, D\P)***

Інкасуючий банк може вручати платникові документи тільки проти негайної оплати. «Негайно» згідно з міжнародним звичаєм означає «найпізніше — при надходженні товару». Якщо продавець (довіритель) не хоче довго чекати грошей, він в інкасовому дорученні повинен вимагати «платежу після першого представлення документів». В цьому випадку договір про купівлю-продаж і рахунок повинні містити положення, згідно з яким документи потрібно пред'являти платнику негайно після їх надходження в інкасуючий банк.

#### ***Вручення документів проти акцепту, Д/А (documents against acceptance, D\A)***

Інкасуючий банк може вручати платникові документи проти акцепту тратти, яка підлягає оплаті, як правило, протягом 30—180 днів після пред'явлення або тратти, яка підлягає оплаті у визначений термін. Акцептування векселя на пред'явника можна порівняти з оплатою готівкою проти квитанції. Так, трасат до здійснення платежу вже вступає в право володіння товаром; він може продати його терміново, здобувши таким чином необхідні кошти для оплати векселя. Отже, акцепт визначає для нього термін платежу і дає змогу уникнути короткотермінового фінансування складських запасів.

## ДОКУМЕНТАРНЕ ІНКАСО

IBS Місце/дата	Документарне інкасо	«Об'єднаний банк Швейцарії»
-------------------	---------------------	-----------------------------

**Наш номер**  
**Адреса покупців**  
**Банк покупців**  
**Відносно відправки**  
 Товар був відвантажений безпосередньо \_\_\_\_\_  за адресою покупців  
 за адресою вищезгаданого банка  
 Направляємо Вам для інкасування  
 \_\_\_\_\_ Тратту від \_\_\_\_\_ срок оплати \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Комерційну накладну \_\_\_\_\_ Свідоцтво про походження товара  
 \_\_\_\_\_ Консульську/митну фактуру \_\_\_\_\_ Дублікат транспортної накладної  
 **Коносамент №** \_\_\_\_\_ Пакувальну відомість/довідку про масу  
 \_\_\_\_\_ Страхове свідоцтво/поліс \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Поштову квитанцію \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Накладну на повітряне перевезення \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Свідоцтво про прийняття до відправки \_\_\_\_\_

Документи повинні бути видані трасатам:  
 Проти оплати \_\_\_\_\_  За першим пред'явленням  
 Не пізніше, ніж \_\_\_\_\_  
 Проти акцептування вищевказаної тратти  З правом протесту у випадку:  
 відмови від акцептування  
 несплати

Банківські витрати  
 Ваші витрати по інкасуванню відносяться  на наш рахунок  на рахунок трасатів  
 Инкасові витрати Ваших кореспондентів відносяться  на наш рахунок  на рахунок трасатів

У випадку відмови від оплати Ваших витрат  не відмовлятися від них  не видавати документи\* У випадку відмови від оплати витрат Ваших кореспондентів  не відмовлятися від них  не видавати документи\* (\* При моїй/нашій згоді оплатити всі можливі додаткові витрати, наприклад, складські витрати і т. ін.) Покрытия:

Сума інкасування підлягає переказу  авіапоштою  телексом. Різниця підлягає кредитуванню \_\_\_\_\_ .

Додаткові розпорядження  
 Банк, якому доручено інкасування, має право видати документи і/або товар трасатам проти внесення вартості в тутешній валюті, однак за умови, що трасатами будуть дані безвідзивні зобов'язання прийняти на свій рахунок витрати за можливою різницею в обмінному курсі.

Акцептована тратта підлягає негайному поверненню  нам  вам при здійсненні строку платежу. У випадку виникнення труднощів просимо негайно інформувати наших представників.

Печатка і підпис

## КОНОСАМЕНТ ДЛЯ КОМБІНОВАНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ (ФІРМИ «ФІАТА»)

Вантажоотримувач	<b>Транспортна накладна фірми «ФІАТА»</b>	№	код країни
	КОМБІНОВАНА ТРАНСПОРТНА НАКЛАДНА, ЩО ПЕРЕДАЄТЬСЯ положення якої визначаються Нормативним документом «Загальні правила та норми при складанні Комбінованих транспортних документів», виданим Міжнародною торговою палатою (публікація № 298)		
Транспортування за замовленням			
Повідомлення за адресою			
Пункт приймання вантажу			
Пункт поставки вантажу			

Відмітки і номера	Кількість і тип пакування	Опис вантажу (товару)
	Вага брутто	Розміри

заповнюється згідно заяви вантажоотримувача

Товари та інструкції прийняті до виконання і відповідають положенням, викладеним у стандартних умовах, наведених на зворотній стороні документа. Товар прийнятий під відповідальність у безсумнівній справності і в хорошому стані, якщо окремо не вказано, в пункті прийому вантажу для транспортування і доставки, як зазначено вище. Одна накладна з даних Комбінованих транспортних накладних, індосована належним чином, повинна обмінюватися на товар. У посвідченні чого оригінал Комбінованої транспортної накладної з усім даним змістом і датою підписуються в кількості, вказаній вище, при цьому одна накладна підлягає виконанню, а інші вважаються недійсними.

Вартість фрахта	Фрахт підлягає оплаті в	Місце і дата випуска документа
Сума страхування вантажу, не дивлячись на наявність підписаного документа <input type="checkbox"/> Не компенсується <input type="checkbox"/> Компенсується у відповідності з умовами страхового поліса	Кількість оригіналів Транспортної накладної фірми «ФІАТА»	Печатка і підпис

Для поставки товарів, будь ласка, звертайтеся до

**РОЗПИСКА**  
**в отриманні вантажу експедиторською агенцією**

Довірителі (керівники) агенції поставок, транспортних агенцій	FIATA FCR  Сертифікат транспортного агентства «Фіата» про приймання вантажу ОРИГІНАЛ  Зноски або довідки транспортного агентства
Найменування вантажоотримувача	
Відмітки і номери	Кількість і тип пакування
Опис вантажу (товару)	Вага брутто                      Розміри
заповнюється згідно за заявою вантажоотримувача	
Товари та інструкції прийняті до виконання і відповідають положенням, поданим у Загальних умовах, що наведені на зворотній стороні цього документа	
Цим ми посвідчуємо про прийняття під контроль вищевказаного вантажу, отриманого у повній виправності і в гарному стані	*Інструкції щодо відправки вантажу можуть бути скасовані або поміняні тільки під час передачі нам оригіналу даного Сертифіката і тільки тоді, коли за нами зберігається положення підкорення подібним зазначенням про скасування або зміну інструкції.  Інструкції, посвідчені адміністрацією і передані третьою особою, можуть бути скасовані або змінені тільки при передачі нам оригіналу даного Сертифіката про приймання вантажу і тільки тоді, коли ми ще не отримали відповідних інструкцій, посвідчених податковими адміністративними органами.
<input type="checkbox"/> при передачі від вантажоприймача разом з інструкціями, які не підлягають відміні*	
<input type="checkbox"/> для відправки вантажоотримувачеві	
Примітка	Місце і дата випуску документа
Відносно фрахту і витрат	Печатка і підпис

**СЕРТИФІКАТ (СВІДОЦТВО)  
про походження товару**

Експортер		№	
Вантажоотримувач (Адресат)	СВІДОЦТВО ПРО ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРУ		
	<b>ШВЕЙЦАРСЬКАЯ КОНФЕДЕРАЦІЯ</b>		
	Країна походження товару		
Відомості про транспортування (вказуються при необхідності)	Примітки		
Маркування, нумерація, чисельність і характеристики товару	Вага нетто кг, л, м <sup>3</sup> і т.п.		
	Вага брутто		
Нижчеозначена Торгова палата посвідчує походження вищевказаних товарів			

## СТРАХОВИЙ СЕРТИФІКАТ (СВІДОЦТВО)

Страховий сертифікат

«Вінтертур»

Швейцарська страхова компанія  
морське страхування

Цим ми посвідчуємо про укладання страхової угоди

За заявою № \_\_\_\_\_ на підставі загальних і конкретних положень Відкритого страхового поліса № \_\_\_\_\_

(витяг з документа «Основний циркуляр по морському страхуванню», «GSMI», 1968, наведений на зворотній сторонньому боці)

на суму \_\_\_\_\_

товарів, призначених для транспортування  
транспортною компанією

з \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_

Страховий поліс виданий на умовах здійснення перевезення вантажу типу «зі складського приміщення в складське приміщення» відповідно до положень ст. 9 і 10 «Основного циркуляра по морському страхуванню». Зобов'язання, на яких укладена ця страхова угода, закінчуються — з урахуванням умови, викладеної в ст. 10. «Основного циркуляра по морському страхуванню» — не пізніше \_\_\_ днів по прибутті застрахованого вантажу (товарів) в порт призначення, зазначений вище, і в усіх випадках передачі вищезгаданого вантажу (товару) вантажоотримувачеві в вищезазначеному порту призначення. *Будь-яке можливе продовження дії умов і зобов'язань цієї страхової угоди повинне узгоджуватися до закінчення попередньо встановленого строку дії даної угоди.*

Маркування і номери	Опис товарів і метод пакування	Страхова сума

Сфера застосування страхової угоди

Випадки втрати або пошкодження вантажу (товарів) повинні негайно повідомлятися нам. Компенсація і виплати по позовних заявах повинні здійснюватися відповідно до умов і положень вихідного страхового поліса — у випадку механічного обладнання, наукового і технологічного обладнання, контрольно-вимірювального обладнання та інструментів, автомобілів, меблів, рухомого майна і персональної власності, а також у випадку майна у вигляді творів мистецтва, які мають високі художню і колекційну цінності, згідно з розпорядженнями, наведеними в положеннях 12, 13, 14, 17.

У випадку пошкодження вантажу (товару) в процесі його транспортування просимо негайно звертатися до:

У випадку відсутності будь-яких пошкоджень, псування товару повинно складатися свідоцтво про відсутність у сторін, які склали угоду, будь-яких позовних вимог.

*Для вирішення будь-яких спірних питань, які виникають за умовами і положеннями цієї страхової угоди, відповідні заяви у встановленому порядку повинні подаватися на розгляд міських судів м. Вінтертур або інших міських судів Швейцарії як відносно позовів, що передбачають компенсацію на території Швейцарії, так і відносно позовів, що передбачають компенсацію за територіальними межами Швейцарії.*

Для цієї заяви випущений Страховий сертифікат. При цьому, якщо страхова компенсація виплачена за однією копією Страхового сертифіката, всі інші копії цього Страхового сертифіката втрачають свою юридичну силу і дійсність.

м. Вінтертур,

Страховая компанія «Вінтертур»,  
Швейцарія

#### **Примітка для вантажоотримувача:**

**Порядок подання позовних заяв щодо псування, розкрадання і крадіжки товару.**

Цим доводиться до відома вантажоотримувача, що ніякі позовні заяви з його боку, пов'язані з нестачею або недопоставкою певного товару, не будуть прийматися до розгляду за відсутності відповідного сертифіката, складеного в присутності представника транспортної агенції або компанії (судновласника, компаній по залізничних і повітряних перевезеннях і т. д.), посвідчуючого про наявність явних слідів пошкодження або розкрадання товару на зовнішній поверхні його упаковки по прибутті даного товару в пункт призначення.

Усі випадки виявлення явних слідів пошкодження або розкрадання товару повинні бути документально зафіксовані не пізніше ніж через 10 днів після відвантаження цього товару і, у всякому разі, перед вивезенням цього товару зі складу митного управління.

По позовній заяві на відшкодування понесених збитків повинні додаватися такі документи: свідоцтво огляду зовнішнього виду товару, Страховий сертифікат, рахунок-фактура вантажовідправника, Транспортна накладна або Накладна на вантаж, який транспортується авіатранспортом, копія позовної заяви проти транспортної компанії або агенції і відповіді останнього.

УНІФІКОВАНИЙ АДМІНІСТРАТИВНИЙ ДОКУМЕНТ						1. Тип декларації		форма МД-2			
ПРИМІРНИК ДЛЯ ДЕКЛАРАНТА	5 2. Відправник/експортер №					3. Додатковий аркуш		4. Відвант. специфікації		7. Довідковий номер	
	Реєстр № від					5. Усього найменувань товарів		6. Кількість місць			
	8. Одержувач / імпортер №					9. Особа, відповідальна № за фінансове врегулювання					
	Реєстр № від					10. Країна 1-го призначення		11. Торггюча країна	12.	13.	
	14. Декларант / представник №					15. Країна відправлення		15а. Код країни відправлення	17а. Код країни призначення		
	Реєстр № від					16. Країна походження		17. Країна призначення			
	18. Транспортний засіб при відправленні			19. Контракт		20. Умови поставки					
	21. Транспортний засіб на кордоні.					22. Валюта та загальна фактурна вартість товарів		23. Курс валюти	24. Характер угоди		
	25. Вид транспорту		26. Вид транспорту в межах країни		27. Місце завантаження/розвантаження		28. Фінансові та банківські відомості				
	5 29. Митниця на кордоні					30. Місце огляду товару					
31. Вантажні місця та опис товару		Маркування та кількість — номери контейнерів — опис товару			32. Товар №		33. Код товару				
							34. Код країни походження		35. Маса бруто (кг)	36. Преференція	
							37. Процедура		38. Маса нетто (кг)	39. Квота	
							40. Загальна декларація / попередній документ				
44. Додаткова інформація / подані документи							41. Додаткова одиниця виміру		42. Фактурна вартість товару	43.	
							45. Код звільнення від податку		46. Статистична вартість		
							47. Нарахування мита та митних зборів				48. Відстрочка платежів
51. Митниця країни транзиту		Вид		Основа нарахування	Ставка	Сума	СП	В. Подробіці підрахунків			
		Усього									
52. Гарантія не дійсна для		50. Довіритель підпис: Представлений місце та дата									
А. Завершення митного контролю								53. Митниця в країні призначення			
								54. Місце та дата:			



## ORIGINAL INVOICE

Order. No. 131

Exp. C. № 8-A-40-4629-001 Invoice № 8-A-40083

Sales exec. Pasztor Lilla Barbar Date 13 / 10 / 2007

SUP OOO «KAMA» LTD  
252150 KIEV  
UL. DOROGOZHICKAIA  
UKRAJNA

SUP OOO «KAMA» LTD  
252150 KIEV  
13 UL. DOROGOZHICKAIA 13  
UKRAJNA

*Mode on transport*

CIP POLTAVA  
**ON ROAD INCOTERMS 2000**  
**Payment**  
IN ADVANCE

*Date of delivery:* 14/10/2007

*Place of destination*  
KIEV

Work and №	Unit of	Quantity	Unit price	Amount
Number and king of packages	Unit of	Quantity	Unit price	Amount
Description of goods (in full an in code)	measure	measure	USD/Unit	

<b>PVC GRANULE</b>				
ONGROLIT KRE-201/012	T 19,350	1.200.000		23.220.00

OTAL PRICE: 23220 USD

Our Bank: UNICBANK Rt. H-3530 MISKOLC SZECHENYI U.70.

Our Konto Nr.: 120046102-00135178-00300004 SWIFT: UBRTHUHB

Rayable: to account no. CHIPS UID no. 298888 of Unicbank Rt., Budapest.  
kept with Corestates Bank International, New York in Favour of account  
no. 12046102-00135178-00300004 of BorsodChem rt., Kazincbarcika.

<p><b>ПРОСТИЙ ВЕКСЕЛЬ №</b> <span style="float: right;"><b>763316050069</b></span></p> <p>валюта платежу _____ сума цифрами _____</p> <p>місце складання _____ дата складання _____</p> <p>«__» _____ 200 р. ми заплатимо проти цього векселя _____  найменування того, _____  _____ чи його наказу _____  кому або за наказом кого платіж повинен бути здійснений _____</p> <p>_____ валюта сума прописом _____</p>	Як аваліст за		
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;"> <p><b>Підлягає сплаті в</b> _____</p> <p>_____ місце платежу _____</p> <p>_____ найменування банківської _____</p> <p>_____ установи _____</p> </td> <td style="width: 50%; padding: 5px; vertical-align: top;"> <p>Назва, підпис і точна адреса векселедавця</p> </td> </tr> </table>	<p><b>Підлягає сплаті в</b> _____</p> <p>_____ місце платежу _____</p> <p>_____ найменування банківської _____</p> <p>_____ установи _____</p>	<p>Назва, підпис і точна адреса векселедавця</p>	
<p><b>Підлягає сплаті в</b> _____</p> <p>_____ місце платежу _____</p> <p>_____ найменування банківської _____</p> <p>_____ установи _____</p>	<p>Назва, підпис і точна адреса векселедавця</p>		

АКЦЕПТОВАНО	<p><b>ПЕРЕКАЗНИЙ ВЕКСЕЛЬ №</b> <span style="float: right;"><b>763316050074</b></span></p> <p>валюта платежу _____ сума цифрами _____</p> <p>місце складання _____ дата складання _____</p> <p>«__» _____ 200 р. заплатіть проти цього векселя _____  найменування того, _____  _____ чи його наказу _____  кому або за наказом кого платіж повинен бути здійснений _____</p> <p>_____ валюта _____ сума _____ прописом _____</p> <p><b>Платник</b> _____  (трасат) _____ найменування _____</p> <p>_____ точна адреса _____</p>	Як аваліст за		
підпис платника	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;"> <p><b>Підлягає сплаті в</b> _____</p> <p>_____ місце платежу _____</p> <p>_____ найменування банківської _____</p> <p>_____ установи _____</p> </td> <td style="width: 50%; padding: 5px; vertical-align: top;"> <p>Назва, підпис і точна адреса векселедавця</p> </td> </tr> </table>	<p><b>Підлягає сплаті в</b> _____</p> <p>_____ місце платежу _____</p> <p>_____ найменування банківської _____</p> <p>_____ установи _____</p>	<p>Назва, підпис і точна адреса векселедавця</p>	
<p><b>Підлягає сплаті в</b> _____</p> <p>_____ місце платежу _____</p> <p>_____ найменування банківської _____</p> <p>_____ установи _____</p>	<p>Назва, підпис і точна адреса векселедавця</p>			
ПК «Україна». Зам. 4-3106 1994 р.				

Для продавця після видачі товару забезпеченням може бути тільки акцепт трасата. Тому до настання строку платежу за векселем він може вимагати, щоб акцепт був доповнений авалем інкасуючого або іншого першокласного банку. Авалем є гарантія за векселем, яка надається написом на лицьовому боці або чіткою позначкою про аваль на зворотному боці векселя чи на додатковому аркуші. Разом з підписом повинно бути зазначено, що поручительство надано за трасата. Поручитель (аваліст) по векселю несе солідарну відповідальність разом з трасатом, тобто він може відповідати за векселем, якщо трасат до настання строку оплати векселя не виконає своїх платіжних зобов'язань.

### *Фаза 2 — видача інкасового доручення та надання документів*

Після отримання замовлення на поставку або після укладення угоди про купівлю-продаж продавець відвантажує товар, виставляючи рахунок-фактуру, вантажні, страхові та інші документи.

Вони є підставою для видачі продавцем інкасового доручення банку, формулюванням вказівки, оскільки, як банк-ремітент, так і інкасуючий банк при здійсненні операції дотримуються тільки інкасового доручення. У разі виникнення труднощів банк потрібні будуть (якщо є можливість) додаткові вказівки.

При складанні інкасового доручення необхідно враховувати такі аспекти:

1. *Адреса платника.* Вона повинна бути точною і вичерпною. Недабалість щодо цього може спричинити значні проблеми (ст. 8 УП).

2. *Спосіб вручення документів.* Щоб забезпечити надійність, банк передає платникові представлені на інкасо документи проти негайної оплати лише за відсутності інших вказівок. Проти акцепту документи вручають лише за наявності чітких вказівок в інкасовому дорученні. У такому разі інкасуючий банк стежить за тим, щоб вексель мав повний і формально правильний акцепт. Банк не несе відповідальності за дійсність підписів, виправлень у записах або платоспроможність трасата.

3. *Документи.* Вид і кількість примірників документів повинні визначатися розпорядженнями країни імпортера. Якщо такі дані відсутні в замовленні або договорі купівлі-продажу, то експортер (довіритель) повинен раніше навести довідки в консульському представництві країни-імпортера. Якщо необхідний документ відсутній, покупець може прийняти (і оплатити) документи лише після ретельної їх перевірки або не робити цього зовсім.

Позначки і номери на всіх документах повинні бути однако-вими і збігатися з маркуванням на упаковці. Назви портів відпра-влення і прибуття, а також назва корабля повинні в усіх докумен-тах збігатися.

Відвантаження морським шляхом може бути адресоване «на-казу». Оскільки коносамент є цінним папером, поставка товару здійснюється лише його формально легалізованому господарю. Проблематичною може бути видача документів «наказу» платни-ка, якщо він не приймає документів і не індосує коносамент. Право розпоряджатися товаром у такому разі блокується.

При відвантаженні товарів повітряним шляхом, поштою, залі-зницею або автомобільним транспортом безпосередньо на адресу платника, вони передаються йому незалежно від того, оплатив він інкасові документи чи ні. Тому довіритель має змогу адресу-вати товари інкасууючому банку. Для цього він потребує попере-дньої згоди даного банку. В іншому разі він не зобов'язаний при-йняти товар, ризик і відповідальність за який продовжує нести відправник товару.

Якщо інкасууючий банк однозначно заявив про свою згоду на відправку товару на свою адресу, то при несплаті (неакцепті) платником він зобов'язаний терміново проінформувати банк-ремітент. Складування, реалізація або зворотна відправка товару в такому разі є обов'язком довірителя або його представника в країні призначення.

4. *Адреса банку.* Якщо довіритель знає банк платника або вва-жає необхідним, щоб інкасо здійснював інший банк, він дає в ін-касовому дорученні точну адресу банку. Якщо банк-ремітент вважає вибір неприйнятним, він зв'язується з довірителем і про-понує більш придатний інкасууючий банк.

Якщо довіритель не надав банку-ремітенту конкретних ін-струкцій, той може доручити виконання інкасового доручення банку-кореспонденту за власним вибором, не несучи відпові-дальності за можливі помилки, оскільки його обов'язком буває лише вибір банку-кореспондента і надання правильних інстру-кцій.

5. *Вексель.* Довіритель додає до документів виставлений на покупця переказний вексель. Залежно від інструкції, зазначеної в інкасовому дорученні, інкасууючий банк відсилає акцептований вексель до банку-ремітента довірителя або залишає в себе на від-повідальне зберігання до настання строку оплати. Після оплати акцептованого векселя він переказує суму по інкасо банку-ремі-тенту, і той кредитує її на рахунок довірителя.

6. *Стягнення комісійних.* Якщо інших вказівок немає, банкремітент стягує з довірителя комісійні та видатки по інкасо, які належать йому та інкасує банку. Довіритель може вимагати стягнення цих витрат з платника. Якщо платник відмовляє в оплаті, то інкасує банк вправі вручити йому документи, не зважаючи на вказівку в інкасовому дорученні на те, що документи можуть бути передані лише після оплати комісійних та видатків за інкасо.

7. *Зазначення адреси третьої особи.* Довіритель повинен вказати представника або агента в країні призначення, який у разі неплатежу може потурбуватися про зберігання, реалізацію чи повернення товару. Обов'язковою є інформація про те, які вказівки може приймати інкасує банк від цієї «третьої особи» (наприклад, щодо зміни умов або розпорядження документами та товарами).

8. *Особливі зауваження.* Під рубрикою «Особливі зауваження» довіритель може дати своєму банку такі вказівки:

— про можливість заявлення протесту в разі несплати або неакцепту. Якщо при представленні документів платник відмовляє в платежі або акцепті, то інкасує банк через банкремітент повинен довести це до відома довірителя. Якщо банк не має чітких інструкцій про заявлення протесту, він не повинен це робити;

— про можливість заявлення протесту, якщо акцептована тратта залишається несплаченою;

— про право інкасує банку дозволити платнику переглядати товар або взяти його проби;

— про можливість (при операції в іноземній валюті) банку включити в платіж витрати, пов'язані з укладанням термінового контракту з метою страхування валютного курсу.

9. *Кредитний рахунок.* Інструкції про механізм сплати інкасової виручки довірителю повинні максимально сприяти здійсненню платежів та униканню непорозумінь. Якщо інкасова виручка надходить в іноземній валюті, то для бенефіціара наявність рахунка в іноземній валюті є перевагою. Тоді сума може бути кредитованою йому в оригінальній валюті.

10. *Підпис.* Документ має юридичну силу лише за наявності підпису та печатки.

*При складанні інкасового доручення продавець обов'язково повинен пересвідчитися:*

- Чи зазначена повна і точна адреса платника?
- Чи чітко вказаний спосіб вручення документів?

- Чи наявні всі документи, що вимагаються покупцем або які узгоджені в договорі про купівлю-продаж?

- Чи враховані нормативи країни-імпортера при виставленні документів?

- Чи повністю та правильно заповнені документи?

- Чи однакові позначення та номери в усіх документах і чи збігаються вони з маркуванням на упаковці?

- Чи однаково записані в усіх документах назви порту відправлення та прибуття, а також назва судна?

- Чи належно підписані всі документи?

- Чи поставлені передавальні написи (якщо це необхідно) на зворотному боці коносаменту, страхового документу та векселя?

- Чи може бути зазначена точна адреса інкасуючого банку?

- Чи повинен платник сплачувати всі комісійні та компенсувати витрати по інкасо, спричинені банку-ремітенту та інкасуючому банку? Якщо так, то необхідна відповідна вказівка в інкасовому дорученні.

- Чи може бути зазначеним представник у країні імпортера, який у разі неплатежу турбується про товар (адреса третьої особи)? Якщо так, то інкасуючий банк повинен мати дані, чи може він приймати від цього представника вказівки та які саме.

- Чи повинна бути зазначена вказівка банку про заявлення протесту в разі несплати або неакцепту?

- Чи повинен бути оголошеним протест у зв'язку з несплатою акцептованої тратти?

- Чи може інкасуючий банк дати платникові дозвіл на огляд товару та взяття проби?

- Чи повинні враховуватися в платежі (в разі операцій в іноземній валюті) витрати, пов'язані з укладанням термінового контракту, для страхування валютного курсу?

- Чи точно зазначено рахунок для кредитування інкасованої виручки?

- Чи підписане інкасове доручення?

Перед тим як подати своєму банку інкасове доручення, довіритель повинен перевірити повноту та правильність заповнення документів. Банк не повинен робити цього, його завдання полягає лише в передачі документів, а також у кваліфікованому та правильному виконанні інкасового доручення. Однак банк перевіряє наявність усіх наведених у дорученні документів. Особливу увагу довіритель повинен звернути на:

- Наявність усіх документів, які вимагає покупець або обумовлених в угоді про купівлю-продаж.

- Врахування при виставленні документів розпорядження країни-імпортера.

- Правильність оформлення та візування документів.

- Наявність передаточних підписів (якщо це необхідно) на зворотному боці ноосаєнта, страхового документа або векселя.

Для передачі достатньо передаточного підпису, якщо документи видані «наказу».

Банк-ремітент передає документи з необхідними інструкціями банку в країні платника. Здебільшого останній представляє документи безпосередньо платникові. За таких обставин він доручає представити документи іншому банку. Інкасуєчий банк, що представляє документи платникові, називають «представляєчим банком».

### *Фаза 3 — представлення документів платнику та платіж*

Представляєчий банк інформує платника про надходження до нього документів.

У повідомленні представляєчого банку або в авізо платник знаходить необхідні дані про відвантажений йому товар. Авізо дає змогу йому зробити висновок про можливість на підставі документів, які має банк, отримати товар та сплатити мито.

При бажанні платник може перевірити документи в представляєчому банку. Але банк без спеціального дозволу довірителя не може дозволити огляд товару, який прибув за місцем призначення.

Якщо платник оплатив документи, то представляєчий банк негайно направляє отриману виручку банку-ремітенту. Однак у країнах з обмеженою конвертованістю валюти це не так легко, якщо в розпорядженні імпортера немає потрібної за умовами інкасо валюти. Тому для того щоб він міг негайно розпоряджатися товаром, документи можна вручити проти депонування суми у вітчизняній валюті, а також проти виставлення покупцям гарантії валютного ризику.

Представляєчий банк переказує виручку банку-ремітенту, як тільки в його розпорядження надходить необхідна сума валюти. Можливу курсову різницю повинен відшкодувати платник.

При інкасо «документи проти акцепту» акцептований вексель після отримання документів трасатом (залежно від інструкцій довірителя) залишається в інкасуєчому банку або повертається банку-ремітенту. Останній передає вексель своєму довірителю, який дисконтує його або може отримати належну суму при на-

станні строку платежу. При середньому терміні дії векселя за певних обставин можливі форфетування або перефінансування.

У такий спосіб документарне інкасо виконує своє завдання: покупець за допомогою документів отримав товар, а продавець, при дотриманні інкасової форми розрахунків, отримав свої гроші.

### Перевірка та оформлення інкасового доручення в банку

Інкасові доручення, прийняті від експортера, реєструються в журналах (або автоматичному режимі), форма яких залежить від національної практики.

Під час реєстрації фіксуються основні реквізити:

- номер інкасо;
- сума інкасо із зазначенням валюти платежу;
- дати відсилання документів інобанку.

#### ВРАЗОК ФОРМИ РЕЄСТРАЦІЙНОГО ЖУРНАЛУ

Дата реєстрації	Порядковий номер	Номер інкасо кореспондента	Найменування іноземного банку (фірми), від якого надійшло інкасове доручення	Найменування платника	Шифр валюти	Сума інкасо в інвалюті	Строк оплати	Дата оплати	Примітки

У журналі зазначається також дата оплати (повної чи часткової) інкасо чи повернення документів експортеріві.



Банк-ремітент прийняті і перевірені документи оформляє так:

◆ на звороті коносаментів, індосованих експортером на користь банку ремітента, робиться передаточний напис типу:

«Видайте наказу _____ _____ (найменування банку, якому відсилають документи на інкасо) («Deliver to the order of»)  Банк ремітент (індосамент) (Два підписи)
--

◆ на звороті страхових полісів, індосованих наказу банкаремітента, робиться передаточний напис:

Усі права за даним полісом передані _____ — _____ _____ (найменування банку, якому відсилаються документи на інкасо) («All interest under this Policy transferred to the»)  Банк ремітент (індосамент) (Два підписи)
--

◆ на звороті тратт, наданих експортером на інкасо для акцепту, здійснюється передаточний напис:

«Платіть наказу _____ _____ (найменування банку, якому відсилаються документи на інкасо) («Play to the order of»)  Банк ремітент (індосамент) (Два підписи)
---

При цьому в бланку інкасо заповнюється інструкція № 4:

№ 4	«Тримайте акцептовані тратти № № _____ на збереженні у Вас і подайте для платежу з настанням строку оплати» / «Hold the accepted draft(s) No(s) in custody with you and maturity present for with payment»/
-----	---

Як правило, якщо інше не передбачено контрактом, у інкасуємого банку залишають на збереження після акцепту тратти зі строком оплати протягом року. В графі 4 вказуються ці номери тратт.

Акцептовані тратти зі строком оплати більше року, якщо інше не передбачено контрактом, банк-ремітент, як правило, просить повернути йому на збереження. В цьому випадку заповнюється інструкція № 5 інкасового доручення:

№ 5	<p>«Акцептовані тратти № № _____ повинні бути повернені»</p> <p style="text-align: center;">(найменування банку-ремітента)</p> <p>«Accepted draft(s) No(s) _____ to be returned to the»</p> <p style="text-align: center;">(найменування банку-ремітента)</p>
-----	---

Далі банк-ремітент заповнює інструкції про порядок зарахування експортної виручки:

◆ за наявності банків-кореспондентів за кордоном, у яких банк-ремітент має свої рахунки (рахунки «Ностро»), експортна виручка зараховується на рахунки «Ностро». Заповнюється інструкція № 6:

№ 6	<p>«Будь ласка, кредитуйте наш рахунок у Вас/або в _____ і повідомте/»</p> <p style="text-align: center;">(найменування банка-кореспондента)</p> <p>інструкуйте його авізувати нас поштою / телеграфом /СВІФТ/»</p> <p>«Please, credit our account with you/with _____ and advice/instructing them to advice us by air Mail/cable/SWIFT/»</p>
-----	---

◆ за наявності банків-кореспондентів, які мають свої рахунки в банку-ремітенті (рахунки «Лоро»), на суму експортної виручки дебітуються рахунки «Лоро». В цьому випадку проставляється інструкція № 7:

№ 7	<p>«Будь ласка, уповноважте дебітувати Ваш рахунок у нас поштою/телеграфом/СВІФТ». «Please, authorize us to debit your account with us by air mail/cable/SWIFT/»</p>
-----	--

Інструкція № 9 заповнюється клієнтом, якщо в контракті передбачені юридичні дії на випадок неакцепту або неплатежу.

Якщо контрактом передбачений протест, інструкція № 9 повинна бути заповнена так:

№ 9	<p>«Здійснити протест в неплатежі». «Поверніть _____ тратти з актом про протест при _____ (найменування банку-ремітента) _____»</p> <p>неотриманні інших інструкцій»/»Protest for non-payment. Return to the _____ the draft(s) with act of protest unless otherwise instructed»</p>
-----	--

Інструкція № 10 заповнюється в тому випадку, коли платежі по комерційному кредиту забезпечені гарантіями іноземних банків. В інструкції № 10 вказують номер гарантії, дату гарантії, суму і строк дії, а також доручення до інкасуєчого банку оплатити документи при несплаті їх покупцем (якщо гарантом є сам інкасуєчий банк або третій банк) або звернутися до банку за платежем у рахунок вказаної гарантії.

Інструкцію № 12 про стягнення витрат заповнює клієнт відповідно до умов контракту.

Експортер може дати й інші інструкції, які кваліфікуються як особливі примітки. Таким чином можуть бути дозволені сумніви, які часто з'являються в банків:

- ◆ чи слід здійснити протест у випадку неплатежу або відмови від акцепту;
- ◆ чи має право інкасуєчий банк дозволити платникові оглянути товар чи взяти його зразки;
- ◆ чи може у випадку угоди в іноземній валюті платіж бути кредитований проти форвардного валютного контракту (валютне хеджування);
- ◆ чи повинен бути зроблений протест у випадку неплатежу тратти, акцептованої раніше платником.

Представлені при інкасовому дорученні в уповноважений банк клієнтом документи реєструються в спеціальному журналі, який ведеться в розрізі країн. По порядку реєстрації присвоюється номер особового рахунка для кожного інкасового доручення.

Після перевірки і оформлення інкасового доручення перший екземпляр доручення, рахунка-фактури і відвантажувальні документи здаються в експедицію банку для відсилання їх інобанку у встановленому порядку. Відіслані документи до отримання платежу/акцепту оприбутковуються на позабалансових рахунках для обліку контролю за своєчасністю і повнотою платежу. Прибутковий позабалансовий ордер після введення інформації в комп'ютер і звірення даних ордера з бухгалтерським журналом і відоміс-

тю залишків поміщається в картотеку до рахунка 9936 за строком очікуваного платежу.

Відповідальний виконавець відділу документарних операцій при постановці документів на облік обчислює контрольний термін для одержання платежу/акцепту. Цей термін визначають, приймаючи до уваги:

- ◆ подвійний пробіг документів поштою (повідомлення телеграфом; системою SWIFT) від банку-ремітента до інкасуєчого банку;
- ◆ плюс 4 дні на опрацювання документів інобанком, плюс 6 пільгових днів;
- ◆ до отриманого терміну додається кількість днів, передбачених контрактом для одержання платежу/акцепту й обговорених в інструкціях інкасо.

При визначенні контрольного терміну одержання платежу, що надходить через третій банк, враховується потрійний термін проходження документів між банками плюс 10 днів на оброблення в представляючому банку, плюс 4 дні на оброблення в третьому банку. Для зручності розрахунку складаються спеціальні таблиці за регіонами або країнами для визначення контрольних термінів надходження платежів/акцептів, і після затвердження таблиць керівництвом банку вони вважаються прийнятими до виконання.

Якщо за умовами контракту передбачається платіж на визначену фіксовану дату, контрольний термін для одержання платежу розраховується від зазначеної клієнтом дати плюс кількість днів для одержання кредит-авізо або платіжного доручення залежно від засобу сповіщення, оговореного в інкасо. Умовами контракту передбачений, наприклад, платіж протягом 30 днів від дати коносаменту. Дата коносаменту — 30 травня. Фіксований строк оплати інкасо — 29 червня. До цього строку залежно від способу авізування добавляється авіапробіг (4 дні для даного регіону) і строк оплати інкасо, значить, контрольний строк для отримання платежу визначається як 3 липня.

Термін оплати інкасо вказується на 4-му примірнику інкасо, який разом з копіями рахунків-фактур зберігається (після оприбуткування) в картотеці (і обліковується на відповідному позабалансовому рахунку).

В обов'язки банку-ремітента входить контроль за одержанням надісланих документів іноземним банкам, про що останній сповіщає банк експортера підтвердженням із вказівкою свого номера інкасо.

Якщо до розрахункового терміна платежу сповіщення про акцепт не надійшло, відповідальний виконавець направляє протя-

гом 3 днів запит зазначеним в інкасовому дорученні засобом (поштою, телеграфом, за системою SWIFT).

Нижче наводиться приклад інкасового доручення, підготовленого у форматі SWIFT (використовуваного для підтвердження в отриманні документів сповіщення про платіж і запит про долю документів, які інкасуються).

William Bally із Бельгії імпортує 2300 пар туфель від фірми Paolo Gucci з Італії. Вартість товару — 6 900 000 бельгійських франків. Mr. Bally отримує рахунок у Kredietbank, Брюссель (KREDBEBB), Mr. Gucci — у Banco di Roma, Флоренція (BROMIT3F).

Banco di Roma направляє інкасове доручення в Kredietbank із документами, наданими Paolo Gucci.

*Kredietbank підтверджує одержання за допомогою MT 410;*

Sender's BIC : KREDBEBB

MT : 410

Receiver's BIC : BROMIT3F

:20:GOL456

:21:RFM432

:32K:DOOOSTBEF6900000, —

:72:/DRAWEE/

Поле:20: — номер інкасо

Поле:21: — пов'язане посилання

Поле: 32A — підтверджена сума:

- D000 — кількість днів
- ST — after sight (у даному випадку — платіж по наданню документів)
- BEF6900000 — валюта і сума інкасованого доручення

Варіанти формату поля:32:

A — коли, дата настання терміну — фіксована дата

B — коли, дата настання терміну невідома

D — коли, дата настання терміну — період часу (наприклад, 60 днів після пред'явлення)

Поле:72: — інформація відправника одержувачеві (додаткова інформація про інкасо) (/DRAWEE/ — недостатньо інформації для зв'язку з трасатом, будь ласка, видайте нам додаткові вказівки; /FORWARD/ — інкасація переводиться в нашу філію... Будь ласка, звертайтеся до нас за будь-якою додатковою інформацією)

*Після одержання виручки Kredietbank направляє в Banco di Roma*  
**MT 400:**

Sender's BIC : KREDBEBB

MT : 410

Receiver's BIC : BROMIT3F

:20:GOL456

:21:REM432

:32K:950803BEF6900000

:33A:950803BEF6899240

:71B:/STAMP/BEF260

AMENDMENT FEE BEF 500

Поле:20: — номер інкасо (посилання на номер угоди банку-відправника)

Поле:21: — пов'язане посилання

Поле:32A: — інкасована сума (дата валютування, сума отримана)

Поле:33A: — одержувана виручка (дата валютування/зарахування на рахунок, код валюти, сума до переказу)

Поле:71B: — деталі витрат (комісії)

Можуть використовуватися також такі поля:

Поле:52A: — банк-замовник (відділення-інкасатор / філія банку, в інтересах якого було надіслане повідомлення)

Поле:53A: — кореспондент відправника (рахунок або відділення банка-відправника або іншого банку, через який відправник забезпечує надходження по інкасації одержувачу)

Поле:54A: — кореспондент одержувача (відділення банку одержувача або інший банк, у якому надходження за інкасацією будуть доступні одержувачеві)

Поле:57A: — рахунок у банку (використовується, коли кошти будуть доступні одержувачеві через банк, відмінний від банку, зазначеного в полі:54A:)

Поле:58A: — бенефіціар (відділення/філія одержувача, які ініціюють інкасацію)

Поле:72: — інформація відправника одержувачеві (/ALCHAREF/ — трасат відмовився від усіх витрат, /OURCHAREF/ — інші витрати заперечені трасатом, /UCHAREF/ — ваші витрати заперечені трасатом)

Поле:73: — деталі додаткових сум (пояснюються деталі сум, доданих до капітальної суми. /INTEREST/ — одержуваний відсоток, /RETCOMM/ — повернення комісійного збору, виданого банком-інкасатором, /YOURCHAR/ — інкасовані витрати переказного банку)

Переказ виручки здійснюється за допомогою банківського переказу MT 202

У випадку нетримання підтвердження про одержання документів *Banco di Roma* направляє *Kredietbank* запит про долю документів, які інкасуються у форматі **MT 420**

Sender's BIC : BROMIT3F  
MT : 420  
Receiver's BIC : KREDBEBB  
:20:REM436  
:21:GOL456  
:32KDOOOSTBEF6900000

Поле:20: — TRN банку-відправника (номер інкасо, призначений відправником повідомлення)

Поле:21: — пов'язане посилання (містить номер інкасо банка-інкасатора)

Поле:32A: — сума документів, що інкасуються (аналогічно MT400, MT410)

Поле:30: — дата розпорядження на інкасацію

Поле:59: — вказує трасата

Будь-яке повідомлення інкасуючого банку щодо виконання інструкцій інкасового доручення повинно без затримки передаватися експортеру.

Інкасове доручення знімається з обліку тільки при одержанні платежу і/або акцепту, передбачених умовами інкасо, або при поверненні документів інкасуючим банком, із вказівкою причини, або при одержанні відповідних інструкцій від експортера (при сповіщенні банка-імпортера).

При одержанні платіжного доручення або кредитового авізо в оплату інкасо відповідальний виконавець звіряє всі реквізити і суму, валюту платежу, засіб авізування кредитового авізо із сумою й іншими відповідними даними ордера. Робиться бухгалтерський запис по балансу: дебетується рахунок інобанку («ностро»)

і кредитується рахунок експортера («Транзитний валютний рахунок клієнта»), зазначений у 4-му примірнику інкасового доручення (відповідно за діючим у банку технічним порядком зарахування експортної виручки).

Сума оплачених документів за проведеною інкасовою операцією списується по витратах позабалансового рахунка 9936. За видатковий ордер використовується позабалансовий ордер, витягнутий із картотеки, з поміткою дати оплати. Далі йде звичайна процедура звіряння даних ордера з даними бухгалтерського журналу. Видатковий ордер поміщається в архів (у випадку повної оплати), а в журналі реєстрації робляться відповідні відмітки про дату оплати.

Якщо інобанк припустив порушення проти умов, зазначених в інкасо (наприклад, платіж зроблений не по системі SWIFT, а іншим шляхом), відповідальний виконавець може відрекламувати банку-кореспонденту на неналежне виконання інструкцій інкасо.

### **Витрати за інкасовими операціями**

Як компенсацію за послуги при здійсненні документарного інкасо представляючий та інкасуєчий банк нараховують комісійні та накладні витрати (табл. 4.1). Здебільшого йдеться про комісійні за:

- вручення документів проти акцепту або платежу;
- оплату акцепту;
- звільнення відвантаженого товару, який був адресований банку чи транспортному агенту до розпорядження банку.

Залежно від способу здійснення інкасо можуть нараховуватися додаткові накладні витрати та комісії за пролонгацію векселів, за додаткові повідомлення про долю документів, за повернення документів, оголошення протесту і т. п., а також поштові збори та інші фактичні витрати.

За незазначених витрат клієнт банку отримує добрий еквівалент, оскільки банк надає йому не тільки послуги своїх досвідчених фахівців, а й широку кореспондентську мережу, яка забезпечує надійність платежів, передачу документів та повідомлень.

### **Проблеми, переваги та недоліки інкасової форми розрахунків**

Під час здійснення інкасо можуть загостритися фінансові труднощі одночасно з додатковими проблемами для експортера. Ефективним за таких умов є запрошення банком-ремітентом консультанта для надання допомоги експортерам щодо уникнення можливих проблем.



Таблиця 4.1

**ТАРИФИ КОМІСІЙНОЇ ВИНАГОРОДИ  
ЗА ОКРЕМИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В СИСТЕМІ НБУ**

Операція	Тариф
<i>Акредитиви:</i>	
• попереднє авізування документарного	20 USD
• авізування документарного акредитива	20 USD
• відкриття документарного акредитива	0,1 % від суми акредитива, однак не менше ніж 30 USD
• відкриття або пролонгація акредитива, який містить занадто складні умови, наприклад револьверного, з рамбусом на третій банк, який не є кореспондентом НБУ і передбачає різні умови поставки в рамках одного акредитива	0,2 % від суми акредитива, проте не менше ніж 50 USD
• підтвердження акредитива	0,2 % від суми акредитива, проте не менше як 50 USD
• платежі, неоголошення, перевірка або прийняття та відправка документів	0,1 % від суми акредитива, однак не менш як 40 USD
• зміна умов акредитива	30 USD
• анулювання акредитива до закінчення строку його дії за ініціативою клієнта	0,1 % від суми акредитива, однак не менше як 30 USD
• пролонгація акредитива	0,1 % від суми акредитива, однак не менше як 40 USD
• акцепт трати	0,1 % від суми за кожний місяць, проте не менше як 30 USD
• авізування або передача гарантій банків-кореспондентів	0,1 % від суми гарантії; проте не менше як 30 USD і не більше 100 USD
<b>Документарне Інкасо</b>	
• видача документів проти акцепту або платежу	20 USD
• видача документів без акцепту або платежу	20 USD
• пересилання або повернення банку-кореспонденту документів, вставлених на інкасо, але не оплачених клієнтом	20 USD за кожний комплект
• зміна умов інкасового доручення або його анулювання	20 USD
• зберігання цінних паперів з інкасо	Безкоштовно

## *Проблеми, які трапляються найчастіше*

- Товари, в разі їх несплати експортером, можуть бути затримані, зберігатися на складі, вимагати оплати за страховим полісом. Можливі інші обставини, які спричинять додаткові витрати для експортера до того моменту, коли імпортер вирішить оплатити інкасо або експортер укладе іншу угоду щодо продажу товарів. Товари можуть бути повернуті назад експортерів за його рахунок.

- Страхове забезпечення продавця і покупця може бути різним. Якщо товар зіпсований або його загублено, імпортер може відмовитися сплатити інкасо. Щоб уникнути цього, експортерам слід уважно вивчати страхові поліси на випадок непередбачуваних обставин або змін умов, захищати свої фінансові інтереси при відвантаженні в усіх іноземних портах.

- Можливо, експортерів доведеться чекати на платіж (акцепт) протягом невизначеного терміну, що залежить від способу здійснення платежу (зв'язок на основі терміналу, Міжнародна міжбанківська електронна система платежів, телеграфний або поштовий зв'язок), наявності іноземної валюти в країні покупця.

- Імпортер може не мати ліцензії на імпорт, що унеможливило прийняття товару або спричинило відстрочення оплати чи акцепту трати. Експортеру завжди слід перевіряти наявність в імпортера ліцензії (якщо вона необхідна до відправки товару на основі інкасо).

- При використанні інкасо як засобу отримання платежу ризик полягає між угодою на відкритому рахунку (який вигідний імпортеру) та передплатою готівкою (яка вигідна експортеру).

## *Переваги для експортера*

- **Зменшення ризику дострокової передачі товарів.** Згідно з документарним інкасо, експортер може захиститися від передачі товарів до того, як імпортер здійснить платіж чи акцептує трату. Інкасо передбачає менший ступінь безпеки для експортера, ніж передплата готівкою чи акредитив. Але якщо експортерів не потрібен надійний захист від політичного та комерційного ризику за даної концентрації угод або нехайна оплата товарів не обов'язкова, то інкасо може бути оптимальним методом розрахунку.

- **Збільшення конкурентоспроможності.** Інкасо є менш тривалим та обтяжливим засобом досягнення домовленості, ніж акредитив. Отже, в експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність.

Це саме можна сказати і про згоду експортера на акцепт платежу на підставі термінової тратти. В основі цього — збільшення кредиту, що надається експортером імпортеру, який зі збільшенням ризику експортера збільшує його конкурентоспроможність.

- **Зручність.** Банк, який має відділення та мережу кореспондентів, допомагає скоротити проблеми, пов'язані з міжнародними розрахунками (інкасо), застосувавши ефективний спосіб оброблення документів, розрахунків і зв'язку.

- **Можливість фінансування.** Часто експортер має можливість отримати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера.

### *Недоліки для експортера*

- **Затримка або повільне надходження платежу.** Якщо, наприклад, імпортер повинен отримати ліцензію на імпорт, але він ще цього не зробив, то експортер, щоб отримати платіж, повинен чекати оформлення та отримання ліцензії. Крім цього, внаслідок повільного здійснення інкасо в багатьох країнах можлива затримка платежу.

- **Додаткові витрати, спричинені неплатежем або відмовою від акцепту імпортера.** Якщо імпортер відмовиться від оплати або акцепту тратти, банк не несе відповідальності, а законодавство не передбачає примусового стягнення інкасо. Тому в експортера можуть виникнути додаткові витрати — за простій, зберігання товару, його страхування тощо.

### *Переваги для імпортера*

- **Зручність.** Купівля на основі інкасо дозволяє імпортеру уникнути ускладнень з відкриттям акредитива.

- **Зменшення витрат.** Імпортер також уникає витрат на імпортний акредитив і може отримати вигоду з низької ціни купівлі, оскільки виключено, що експортер може знехтувати деякими заощадженнями (див. переваги для експортера).

- **Відстрочка платежу.** Метод інкасо є прийнятним для імпортера щодо часу для платежу. Зазвичай можлива затримка платежу до прибуття товарів.

### *Недоліки для імпортера*

- **Нанесення шкоди репутації в разі неплатежу або відмови від акцепту.** Якщо імпортер з будь-якої причини не може здійснити оплату або акцептувати тратту, або вирішує цього не роби-

ти, експортер може видати спеціальні інструкції щодо заявлення «протесту» від його імені. В багатьох країнах цей протест — лише формальність, яка передбачає подання згодом офіційної скарги.

## 4.2. ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ ЗА ДОПОМОГОЮ АКРЕДИТИВА

### Загальна характеристика міжнародного акредитива

Акредитив являє собою взятє на себе банком на прохання імпортера зобов'язання сплатити певну суму коштів бенефіціарові (експортерові) за умови, що останній надасть, відповідно до вимог акредитива, документи у встановлений часовий відрізок. У торговій угоді між експортером та імпортером банк, таким чином, виступає посередником.

Акредитив є чи не найуніверсальнішим і дієвим інструментом забезпечення платежів. У ділових зв'язках із державами, що контролюють зовнішню торгівлю, застосування акредитива багато в чому є попередньою умовою для здійснення імпортних та експортних операцій.

Поряд із функцією забезпечення платежів акредитив може також виконувати кредитну функцію. Зобов'язання банку покупця здійснити платіж полегшує продавцеві одержання від свого банку кредиту, наприклад, на виробництво товару. За певних обставин акредитив може виступати для банку імпортера також підставою для надання кредиту, наприклад тоді, коли банк при здійсненні акредитивної операції може очікувати, що матиме в своєму розпорядженні документи, які уособлюють власність на товар, тому що товаросупроводжувальні документи засвідчують вимогу на видачу відправленого вантажу. Шляхом передачі документів передається також право на володіння товаром.

Таким чином, можна виділити три основні функції, що виконує документарний акредитив:

1. Документарний акредитив є однією з форм міжнародних розрахунків — це його головна функція.

2. Специфіка здійснення розрахунків за допомогою акредитива забезпечує захист від можливих ризиків, що існують у міжнародній торгівлі як продавця, так і покупця.

3. Документарним акредитивом виконується кредитна функція.

За визначенням Міжнародної торговельної палати, **акредитив** — це письмове зобов'язання банку-емітента, яке викону-

ється за вимогою і на основі інструкцій клієнта (заявника акредитива):

- здійснити оплату бенефіціарові чи на його вимогу третій особі;
- акцептувати та оплатити переказні векселі (тратти), складені на бенефіціара;
- уповноважити інший банк виконати оплату, акцептування чи неогоціацію таких переказних векселів (тратт).

Він надає значно більші можливості захисту інтересів експортера, ніж інкасо.

Вже в момент висунення пропозиції чи укладення угоди про купівлю-продаж продавець повинен чітко собі уявити, які ризики і вимоги йому потрібно враховувати, стосовно:

- надійності та кредитоспроможності покупця;
- політичних, економічних та юридичних умов у країні покупця;
- власної ліквідності.

Для безперешкодного здійснення акредитивної операції продавець, крім усього іншого, повинен мати точне уявлення про обраний вид акредитива, а також стосовно його конструкції, строку дії, шляху та засобів транспортування, страхового захисту, базису цін.

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

— документарні (товарні) використовуються для розрахунків за товари та послуги при наданні обумовлених в акредитиві документів;

— грошові (циркулярні або фінансові) — це такі акредитиви, виплата за якими не обумовлена наданням документів.

За формою акредитиви поділяються на документарні акредитиви та акредитивні листи.

У більшості країн терміни «документарний акредитив» та «комерційний акредитивний лист» — синоніми. Але, наприклад, у США, Великій Британії та Китаї, а також у закордонних відділеннях найбільших банків Англії та США технологічні процеси та можливості акредитивних листів суттєво відрізняються від запропонованих документарними акредитивами.

Розрахунки у формі акредитивних комерційних листів повинні бути погоджені сторонами у контракті купівлі-продажу.

Особливість акредитивних комерційних листів полягає в тому, що вони направляються не банку в країні продавця, а безпосередньо бенефіціарові. При цьому банк у країні продавця може використовуватися лише як проміжна інстанція. Бенефіціар після

відправлення товару та отримання всіх необхідних, передбачених у акредитивному листі, документів може або передати їх банку, обраному на свій розсуд, або направити для сплати безпосередньо банку, який виписав акредитивний лист.

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

Суб'єктам господарської діяльності України варто погоджуватися на розрахунки за акредитивними листами лише за умови, що акредитивні листи виписуватимуться банками-кореспондентами Національного банку України та іншими першокласними іноземними банками, платоспроможність яких не викликає сумніву, а також з урахуванням того, що така форма розрахунків здійснюватиметься обома сторонами на принципах взаємності. В іншому акредитивні листи відповідають документарним акредитивам.

Банк імпортера (банк-емітент) відкриває акредитив на користь бенефіціара (експортера). Якщо документи бенефіціара відповідають поставленим вимогам, він одержить від банку-емітента кошти (оплату), незалежно від можливостей та бажання імпортера.

Послідовність дій при оформленні акредитива, схематично наведена на рис. 4.3, передбачає:

1. Укладення договору між покупцем і продавцем.
2. Доручення імпортера своєму банку про відкриття акредитива.
3. Відкриття вітчизняним банком акредитива в іноземному банку.
4. Авізування акредитива бенефіціару-експортеру вітчизняним банком.
5. Перевірка акредитива експортером (відповідність договору, виконання).
- 6 а. Відправка товару експортером імпортерові.
- 6 б. Передача експортером документів вітчизняному банку — (авізуючому банку).
7. Перевірка документів вітчизняним банком.
- 8 а. Виплата вітчизняним банком пред'явнику документа суми, визначеної в документі.
- 8 б. Передача вітчизняним банком документів іноземному банку і перерахування відповідної суми.
9. Вручення документів іноземним банком імпортеру.

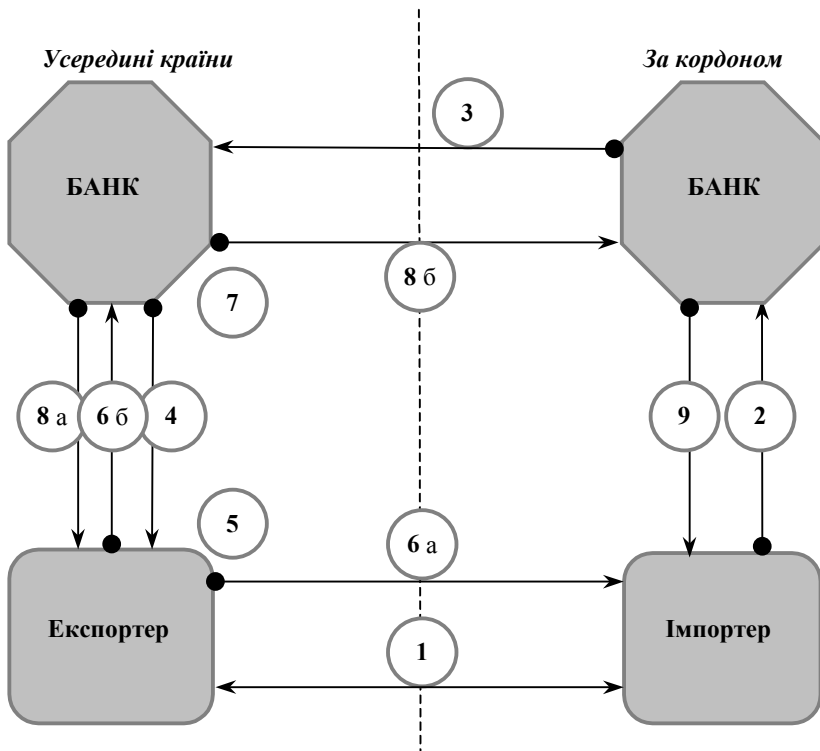


Рис. 4.3. Схема здійснення документарного акредитива

Термін та умови акредитива мають бути узгодженими до проведення оплати (негоціації чи акцептування). Угода з документарним акредитивом передбачає такі документи:

- вексель;
- коносамент чи інший транспортний документ, що може бути товаророзпорядним;
- комерційний рахунок, рахунок-фактура, інвойс;
- свідоцтво про походження товару;
- страховий поліс або сертифікат.

Перед тим як експортер подасть документи до банку, він повинен обов'язково переконатися, що вони за усіма пунктами відповідають умовам акредитиву.

Усі необхідні документи мають бути в наявності, вони не повинні ні порушувати умови акредитиву, ні суперечити один од-

ному, оскільки банк, вирішуючи питання про прийняття чи неприйняття документів, чітко дотримується принципів суворої відповідності документів та строків.

Документи, що мають недоліки, банк повинен протягом необхідного часу повернути бенефіціарові. Таким чином, останній має можливість виправити оспорені документи чи виставити їх знову у відповідності з вимогами у відповідні строки. Отже, акредитив не припиняє своєї дії, якщо банк повинен повернути документ. У більшості випадків шукають можливе інше рішення, оскільки загальне повернення суперечило б економічним інтересам бенефіціара, а також інтересам покупця.

Використання акредитивної форми розрахунків у міжнародній практиці регулюється Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits), які розроблені Міжнародною торговою палатою. З 1 січня 1994 р. вступили в дію МТП № 500 (УСР № 500) — редакція 1993 р. Вони застосовуються до всіх документарних акредитивів, включаючи резервні акредитиви.

УСР визначають:

- визначення і види акредитивів;
- способи і порядок їх виконання і передачі;
- зобов'язання і відповідальність банків;
- вимоги до документів, які представляються по акредитиву і порядок їх подання;
- інші питання, які виникають у практиці розрахунків за акредитивами;
- тлумачення різних термінів.

У кожного документарного акредитива включається обмовка про те, що він підпорядкований УСР.

УСР дотримуються банки більше ніж 160 країн світу, в т. ч. США. Оскільки більшість акредитивів підпорядкована УСР, усі сторони (імпортер, експортер, експедитор, брокер тощо) повинні бути ознайомлені і правильно розуміти їх перед укладенням угоди. УСР містять вичерпну інформацію про правила та звичаї, але не мають законної сили в усіх відношеннях.

Стаття 5 Міжнародних Комерційних Термінів (Uniform Commercial Code, U.C.C.) встановлює для акредитивів державну мову США.

Звичайно банки випускають комерційні та резервні акредитиви, які, відповідно до U.C.P, можуть бути внутрішні чи міжнародні. Однак за запитом заявника або бенефіціара, внутрішній акредитив може підкорятися U.C.C.



## Класифікація акредитивів

Акредитиви класифікують за різними критеріями. Залежно від способу використання, вони можуть бути відкличні чи безвідкличні, підтвержені чи непідтвержені, в прямій чи неогоційованій формі.

За способом повідомлення бенефіціара про відкриття акредитиви поділяються на:

- прямо авізовані та авізовані через авізуючий банк;
- попередньо авізовані.

Прямо авізовані акредитиви банк-емітент направляє безпосередньо бенефіціарові без втручання іншого банку. Бенефіціар, у свою чергу, повинен звернутися з вимогами до закордонного банку, що його обслуговує. Ця форма авізування має ряд недоліків, характерних при розрахунках. Насамперед бенефіціар не має необхідних умов для контролю справжності акредитива, більше того, ускладнюється процес з'ясування платоспроможності банку-емітента.

Акредитиви, які направляються безпосередньо бенефіціарові, тобто без втручання іншого банку, використовуються підробниками документації навіть щодо банків, які є досить надійними та мають досконалу технічну базу. Експортер, який бажає захистити себе від подібної практики, повинен вимагати авізований акредитив або підтверджений банком у його власній країні.

Авізований акредитив — це акредитив, за яким банк-емітент звертається з дорученням до іншого банку (авізуючого), щоб сповістити бенефіціарові про відкриття акредитиву без будь-якого зобов'язання як із боку авізуючого банку, так і з боку банку-емітента.

За ступенем гарантованості оплати сум, які мають бути сплачені експортерові, акредитиви поділяються на відкличні та безвідкличні.

Відкличний акредитив — це акредитив, який може бути в будь-який час змінений або відкличний (анульований) банком-емітентом за дорученням імпортера без обов'язкового повідомлення бенефіціара.

Оскільки відкличний акредитив не забезпечує обов'язкових зобов'язань імпортера в частині оплати куплених ним товарів, експортери не вважають його достатньою гарантією і в зовнішньоторговельних розрахунках він використовується досить рідко. У випадку, коли імпортер та експортер усе ж таки дійдуть згоди щодо використання в міжнародних розрахунках відкличного ак-

редитива, він може бути використаний як інструмент, який завдяки своїй простоті, точності та невеликій вартості порівняно з безвідкличним акредитивом забезпечить:

- платіж у встановлені терміни, роблячи зручнішим управління грошовими ресурсами продавця;
- контролювання банком розпоряджень продавця, що стосуються документів про відправлення товару.

Юридичне зобов'язання банку-емітента, який відкрив безвідкличний акредитив, не може переглядатися в межах встановленого терміну дії без згоди всіх зацікавлених сторін (покупця, його банку та продавця). Однак у цій конструкції відсутній прямий зв'язок між покупцем та продавцем. Справді, лише торговельний контракт пов'язує їх та накладає зобов'язання на експортера за поставку товару, а на імпортера — за оплату цього товару.

Відповідно до наявності (або відсутності) підтвердження за акредитивом з боку авізуючого або іншого банку акредитиви поділяються на підтверджені та непідтверджені.

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

Таким чином, підтверджений безвідкличний акредитив — це акредитив, за яким банк-емітент звертається з проханням до іншого банку (досить часто — до авізуючого) взяти безпосередню участь в операції шляхом надання свого власного зобов'язання до безвідкличного зобов'язання банку-емітента. Підтверджуючий банк зв'язаний із банком-емітентом. Останній повинен здійснити рамбурс на банк, який робить підтвердження, якщо той здійснив платіж.

Безвідкличний підтверджений акредитив надає експортерові таку перевагу, що перед ним відповідає не тільки банк-емітент, а й банк, який підтвердив акредитив. Якщо акредитив підтверджено іншим банком, експортер отримує додаткові гарантії від деяких ризиків, які не можуть бути забезпечені банком-емітентом (наприклад, ризиків, пов'язаних із заборонаю в країні імпортера виплати іноземної валюти за торговельним зобов'язанням).

Банки, які підтверджують акредитиви, як правило, страхують себе від зазначених ризиків, вимагаючи при підтвердженні від банку-емітента негайного перерахування коштів у рахунок покриття платежів за акредитивом, а це призводить до заморожування коштів імпортера на період від відкриття акредитива до виплати коштів за ним. Враховуючи це, українським імпортерам доцільно уникати підтверджених акредитивів. За нормальних умов торгівлі підтвердження акредитивів вимагається лише за відсутності абсолютної довіри банку-емітенту.

Англійські банки та банки деяких інших держав практикують відкриття у себе безвідкличних акредитивів з одночасним їх підтвердженням. При цьому мається на увазі, що експортер у даному випадку отримує додаткові гарантії, однак таке підтвердження не має нічого спільного з УСР та практикою більшості країн. Відповідно до УСР, безвідкличний акредитив, підтверджений банком-емітентом, може розглядатися просто як безвідкличний акредитив. Тому якщо український експортер хоче отримати додаткові гарантії за акредитивом, він повинен вказати в контракті, яким банком (свої або третьої сторони) цей акредитив повинен бути підтверджений.

Якщо уповноважений банк не є кореспондентом банку-емітента, в платіжних умовах контракту доцільно вказувати рамбурсуючий банк, який розташований у країні валюти платежу та є кореспондентом цього уповноваженого банку. При використанні рамбурсних інструкцій акредитив повинен містити інформацію про те, що рамбурс здійснюється згідно з «Уніфікованими правилами» для рамбурсів за документарними акредитивами, розробленими та затвердженими Міжнародною торговою палатою, (публікація МТП № 25). У деяких випадках українські банки можуть підтверджувати акредитиви банків кореспондентів, які мають стабільне фінансове становище та з якими вже існує позитивний досвід співпраці у різних галузях банківських діяльності. Такі акредитиви можуть підтверджуватися у межах лімітів та правил, встановлених банком. При цьому під правилами підтвердження акредитивів мається на увазі дотримання таких умов:

- при акредитиві на експорт у якості виконуючого банку необхідно призначити уповноважений український банк;
- рамбурсні інструкції повинні передбачати якнайшвидше надання уповноваженому банку покриття. Тобто банк-емітент при відкритті акредитива мусить надати право дебетувати свій раху-

нок в українському банку, якщо такий є, або право рамбурсу на один із банків-кореспондентів (з яким український банк має позитивний досвід співробітництва), або повинен заздалегідь перерахувати валютне покриття;

- при акредитивах на імпорт (для оперативнішого виконання акредитивної операції) українським банкам, при отриманні підтвердження за конкретним акредитивом від зарубіжного банку-кореспондента, необхідно керуватися законодавством конкретної країни, яке регулює здійснення експортно-імпортних операцій.

Так, згідно з практикою роботи ряду іноземних банків (зокрема швейцарських та англійських), до надання їхнього підтвердження необхідно не тільки депонувати кошти за акредитивом у підтверджуючому іноземному банку, а й підписати заставну угоду. Ліберальнішим стосовно цього є валютне законодавство Німеччини. При взаємодії з найнадійнішими українськими банками такі авторитетні німецькі банки, як «Дойчебанк», «Комерцбанк» у ряді випадків надають своє підтвердження за відкритими українськими банками акредитивами навіть без грошового покриття.

Непідтверджений акредитив — це акредитив, який не містить зазначеного вище зобов'язання. У цьому випадку авізуючий банк обмежується тільки авізуванням експортера щодо відкриття акредитива та платить лише в тому випадку, коли банк-емітент перерахує йому відповідну суму.

За валютою платежу акредитиви поділяються на такі, що сплачуються:

- у національній валюті бенефіціара (експортера);
- у національній валюті імпортера;
- у третій валюті.

Якщо за акредитивом платіж передбачено в іншій валюті, ніж валюта, в якій відкрито акредитив, у його умовах повинен чітко зазначитися курс перерахунку з валюти акредитива у валюту платежу, який необхідно використовувати при здійсненні виплат з акредитива.

За характером платежу у зв'язку з можливістю (або неможливістю) здійснювати часткові поставки продукції акредитиви бувають подільні та неподільні.

Подільним акредитивом передбачається виплата експортеріві відповідно до контракту певної суми після кожної часткової поставки. Неподільним акредитивом передбачається, що вся сума, яка належить експортеру, буде сплачена після завершення поста-

вок або після останньої часткової поставки. Такий акредитив використовується, зазвичай, при постачанні окремими партіями обладнання, технологічно тісно пов'язаного, тобто коли непоставка однієї або кількох партій робить неможливим використання обладнання, яке надійшло раніше. Неподільний акредитив, таким чином, захищає інтереси імпортера.

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

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

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

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

Залежно від виду зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарської діяльності (експорту чи імпорту товарів та послуг) акредитиви поділяються на акредитиви на імпорт та акредитиви на експорт.

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

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

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

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

ми. В останні роки НБУ не рекомендує використовувати такі акредитиви.

Одним із видів імпорتنих акредитивів є транзитні акредитиви. Вони можуть авізуватися, підтверджуватися та виконуватися уповноваженими банками за дорученням іноземних банків-кореспондентів, які відкривають ці акредитиви в інших країнах. Як правило, транзитні акредитиви авізуються за рахунок іноземного банку-емітент.

Крім зазначених, у міжнародній банківській практиці використовують специфічні конструкції акредитивів, основні з яких наведені нижче.

*Переказний трансферабельний акредитив.* Може трапитися, що експортер виявить ініціативу повністю чи частково передати свої права за акредитивом іншій стороні. Це буває, коли експортер є не постачальником товару, а посередником між постачальником та імпортером. Переказний акредитив дає бенефіціарові акредитива (експортерові) можливість переказати повністю чи частково свої права за акредитивом іншій стороні (індосаторові), який мусить дотримуватися термінів та умов переказного акредитива з метою одержання платежу.

Щоб зробити акредитив переказним, експортер повинен домовитися з імпортером про те, що при відкритті акредитива це буде обов'язково обумовлено. Такі терміни, як «подільний», «подрібнюваний» не роблять акредитив переказним і ними можна знехтувати. До здійснення передачі експортер повинен надіслати до переказуючого банку письмовий запит. Проте переказуючий банк, незалежно від того, чи підтвердив він акредитив, не зобов'язаний впливати на переказ, за винятком випадків, на які він погодився, і доки не буде здійснено банківські комісійні платежі.

Уніфіковані правила та звичаї документарних акредитивів (UCP) визначають умови переказу акредитивів і встановлюють права та обов'язки сторін. Зокрема, встановлено, що передача акредитива можлива тільки один раз. Отже, акредитив не може бути передано за запитом другого бенефіціара третьому бенефіціарові.

*Компенсаційний акредитив.* Як і в ситуації з переказним акредитивом, експортер може бути посередником між постачальником та імпортером. Як альтернативу переказному акредитиву експортер може попросити авізуючий чи третій банк випустити другий акредитив на користь постачальника, використовуючи як забезпечення акредитив, випущений імпортером на користь екс-

портера. Коли один акредитив використовують як гарантію випуску другого акредитива для покриття тієї самої угоди, він стає «компенсаційним» акредитивом.

Більшість банків неохоче беруть участь в угодах з використанням компенсаційного акредитива через наявний ризик. Очікуване виконання умов та остаточний платіж за першим акредитивом мають забезпечувати певну гарантію платежу за другим, але виконання умов першого може стати неможливим внаслідок дій сторін, або через втручання уряду, чи через інші причини. Наприклад, фактичний постачальник (бенефіціар другого акредитива) може діяти за своїм акредитивом, що регулює рух товарів у його країні, а отже володіти правом на платіж. Однак може трапитися, що вантажовідправник (експортер чи бенефіціар першого акредитива) виявиться неспроможним виконати умови свого акредитива через страйк екіпажу судна, що може зашкодити переміщенню товарів через кордон до закінчення терміну першого акредитива. Це всього лише один з багатьох можливих випадків, коли вантажовідправник (посередник) може виявитися нездатним виконати умови акредитива.

Банк-посередник, що відкрив другий акредитив, все ще буде зобов'язаним заплатити бенефіціарові акредитива, якщо всі документи оформлено правильно, і чекатиме на компенсацію від вантажовідправника (посередника). Якщо він не може відвантажити товар кінцевому імпортерові, то не одержить платіж за першим акредитивом і, можливо, не зможе розрахуватися зі своїм банком. З цієї причини, якщо банк погодиться випустити другий акредитив, використовуючи перший як забезпечення, він буде прагнути одержати гарантію того, що в разі необхідності експортер зможе компенсувати витрати зі своїх основних фінансових джерел.

Для подальшого захисту своїх інтересів банк, що випускає другий акредитив, може поставити вимогу, щоб перший акредитив було підтверджено до розгляду питання про випуск другого. З цих та інших причин більшість банків прагне, щоб їхні клієнти, за можливість, використовували домовленості про переказ чи передачу надходжень, а не компенсаційні акредитиви.

*Акредитив з червоною умовою.* Бенефіціарові може бути потрібне фінансування для завершення виробництва товару чи продажу виробів, виконуючи конкретне замовлення. Досягти цієї мети допомагає акредитив з червоною умовою. Назва ця виникла зі

звичаю робити записи в цьому акредитиві червоним чорнилом, щоб відрізнити його від інших.

За дорученням імпортера банк-емітент уповноважує авізу-ючий чи підтверджуючий банк надати бенефіціарові грошовий аванс проти письмового зобов'язання бенефіціара надати документи, що підтверджують факт відвантаження відповідно до умов акредитива. Акредитив з червоною умовою дає експортерові можливість одержати аванс у розмірі частини суми кредиту.

Потім, після одержання акредитива, банк-платник чи неогоці-ючий банк утримує суму авансу та відсоток із свого платежу бенефіціарові. Якщо бенефіціар відмовиться відправити товар чи виконати умови акредитива, банк-платник чи неогоціючий банк простежить, щоб банк-емітент одержав компенсацію за всю суму авансу, а також відсотки. Потім банк-емітент стягує цю суму з рахунка імпортера. Перш ніж погоджуватися на прохання експор-тера про використання акредитива з червоною умовою, імпор-тер повинен порадитися зі своїм банком, щоб бути переконаним, що він усвідомлює весь ступінь ризику.

*Акредитив на постачання товарів у кілька етапів.* Особа, що звертається за наданням акредитива, може вимагати гарантії одержання товару протягом певного періоду часу в кілька етапів. Коли банк випускає акредитив на постачання товарів або акреди-тив, що обумовлює відправлення товарів у кілька етапів у межах певного часу, в цьому акредитиві повинно бути чітко зазначено: *«Відправлення товару має здійснюватися в такі етапи»*. Напри-клад, якщо в акредитиві говориться: *«Відправити товар № 1 не раніше ніж 1 січня і не пізніше ніж 31 січня; відправити товар № 2 не раніше ніж 1 лютого і не пізніше ніж 28 лютого; відпра-вити товар № 3 не раніше ніж 1 березня і не пізніше ніж 31 бе-резня»*, то бенефіціар повинен розглядати це як розпорядження постачати товар у кілька етапів.

*Револьверний акредитив.* Між акредитивом на постачання то-варів у кілька етапів та автоматично відновлюваним акредитивом існують суттєві відмінності та спільні ознаки. Відмінності зумов-люють значний ризик для сторін-учасниць. Наприклад, якщо пе-редбачено акредитив з постачанням товарів у кілька етапів, то пропуск бенефіціаром одного з етапів, унеможлиблює постачан-ня решти товару.

Заявник та бенефіціар можуть так оформити акредитив, щоб він передбачав постачання товару на постійній основі протя-гом тривалого періоду. Таку можливість дає автоматично від-



новлюваний акредитив, який містить вказівки, що дозволяють бенефіціарові одержувати гроші протягом певного часового періоду.

Автоматично відновлюваний акредитив:

- користується тим самим акредитивом для регулювання запланованих відвантажень товару протягом тривалого часового періоду без випуску нового акредитива чи внесення поправок до існуючого;
- обмежує суму поставок товару;
- регулює частоту відвантажень та допустиму суму поставки товару.

Автоматично відновлювані акредитиви бувають «кумулятивними» і «некумулятивними». Ця класифікація стосується регулювання одержуваних сум. Наприклад, акредитив може дозволяти відправляти товари на суму до \$20 000 щомісяця протягом одного року. Залежно від того, яка наводиться класифікація, це може означати один з таких випадків:

• *Кумулятивний*. Якщо в процесі одного із щомісячних відвантажень відправлено товарів на суму менше ніж \$20 000, то дефіцит, який виник, можна буде додати до суми за наступний місяць. Наприклад, якщо бенефіціар відправить товару тільки на суму \$18 000, наступного місяця сума відвантажених товарів може скласти \$22 000.

• *Некумулятивний*. Згідно з ним, товари, не використані в даному місяці, не можуть бути доданими до наступного. Отже, якщо в певному місяці відвантажено товарів на суму \$18 000, бенефіціар не може наступного місяця відправити товарів на суму, більшу від \$20 000.

Наслідком пропуску одного з етапів у зовнішньоекономічних операціях з використанням *акредитива на постачання товарів у кілька етапів* є те, що акредитив припиняє своє існування. За *автоматично відновлюваного кумулятивного акредитива* така ситуація не обов'язкова, в цьому випадку не відбудеться нічого (ця сума буде доплюсована до наступного періоду). При *автоматично відновлюваному некумулятивному акредитиві* наслідком буде втрата суми за цей період.

Іноді експортер змушений надати покупцеві відстрочення за акредитивом на термін понад 6 місяців. У цьому випадку акредитив, що передбачає випуск термінової тратти для прийняття банком (банківського акцепту), може бути неприйнятним, бо акцепт не підходить для дисконтування. Однак може бути використана оплата з відстроченням.

При *оплаті з відстроченням* після відвантаження експортер надає відповідні документи до негоціюючого (оплачуючого банку). Однак у момент надання документів замість випуску тратти на ім'я банку чи заявника експортер санкціонує передачу документів проти зобов'язання банку заплатити, згідно з акредитивом, у певний момент у майбутньому.

Отже, банк-емітент (підтверджуючий банк) зобов'язується в майбутньому здійснити платіж за пред'явленням. Беручи на себе зобов'язання, банк передбачає комісійні за оплату з відстроченням, як правило, пропорційно до звичайного відсотка за акцепт, перерахований на триваліший період.

Якщо бенефіціар вимагає проміжного фінансування, він, ймовірно, зможе використати обіцянку банку-емітента (підтверджуючого банку) оплатити в майбутньому, щоб одержати кредит від свого банку. Бенефіціар не зможе дисконтувати жодного документа для цього фінансування, як при угоді з використанням банківського акцепту. Акредитив з оплатою з відстроченням не має на увазі створення негоціюючих інструментів, які можна продати на вторинному ринку. Банку доведеться добувати кошти для позики із своїх власних джерел, тому відсоткова ставка, звичайно, буде вищою від вартості фінансування при акцепті.

На переказному акредитиві необхідно чітко вказати його вид, застосування іншого терміну недопустиме. Однак, згідно з УСР, якщо акредитив не відмічено як переказний, це не впливає на права бенефіціара щодо передачі будь-яких надходжень (*цесію*), на які він може мати право за акредитивом відповідно до цього закону.

При передачі надходжень бенефіціар акредитива передає надходження за акредитивом третій стороні (цесіонарієві). Проте, на відміну від переданого акредитива, бенефіціар має виняткові права на акредитив і є єдиною особою, що відповідає за виконання його термінів та умов. Для цесіонарія ця передача означає те, що банк, який здійснює платіж, після одержання повідомлення про передачу, виконує інструкції з передачі: в якому випадку і коли проводиться платіж.

Передача надходжень не надає цесіонарієві жодних прав за акредитивом. Він повністю залежить від бенефіціара, і таким чином за такої угоди цесіонарій наражається на більший ризик, ніж при передачі акредитива.

За акредитивними операціями розповсюджені такі види векселів: переказний (тратта), на пред'явника, термінова тратта.

## Фази і сторони-учасники документарного акредитива

Документарний акредитив — найбільш різносторонній і найефективніший інструмент забезпечення платежів. У ділових зв'язках з державами, які контролюють зовнішню торгівлю, використання акредитива здебільшого є попередньою умовою для здійснення імпорتنих та експортних операцій.

В угоді з акредитивом беруть участь такі сторони: заявник чи оплачуюча сторона (покупець/імпортер), бенефіціар (продавець/експортер), банк-емітент (банк імпортера), авізуючий банк, який розташований у країні експортера і авізує акредитив.

**Банк-емітент**, згідно з інструкціями заявника, відкриває чи «випускає» акредитив, беручи на себе платіжні зобов'язання після виконання умови акредитива.

**Авізуючий банк**, яким найчастіше є філія чи кореспондент банку-емітента, розміщені в країні бенефіціара, «авізує» чи перевіряє справжність акредитива і пересилає його бенефіціарові без відповідальності з боку авізуючого банку.

Інші банки також можуть бути залученими до угоди і надавати свої послуги.

**Банк-платник/акцептуючий банк**. Цей банк оплачує переказний вексель. Ним може бути банк-емітент, авізуючий банк чи інший визначений банк.

**Банк-платник/негоціюючий банк**. Він має бути розташованим у країні бенефіціара, який оцінює вексель і документи при угоді з акредитивом. При неогоціюванні цей банк стає держателем векселя авізуванням бенефіціарові своїх власних фондів.

**Підтверджуючий банк**. Термін «підтверджуючий банк» означає, що банк, який знаходиться в країні бенефіціара, за запитом бенефіціара може «підтверджувати» чи брати на себе зобов'язання перед бенефіціаром гарантувати оплату/акцепт векселя згідно з акредитивом. Тому бенефіціар додатково використовує зобов'язання підтверджуючого банку і незалежно від банку-емітента, що дає додаткову гарантію. Але якщо банк-емітент має добру фінансову стабільність, бенефіціарові не обов'язково використовувати підтвердження. Підтверджуючий банк часто також є авізуючим банком.

Процедуру здійснення акредитивної операції умовно можна поділити на три фази (рис. 4.4, табл. 4.2).

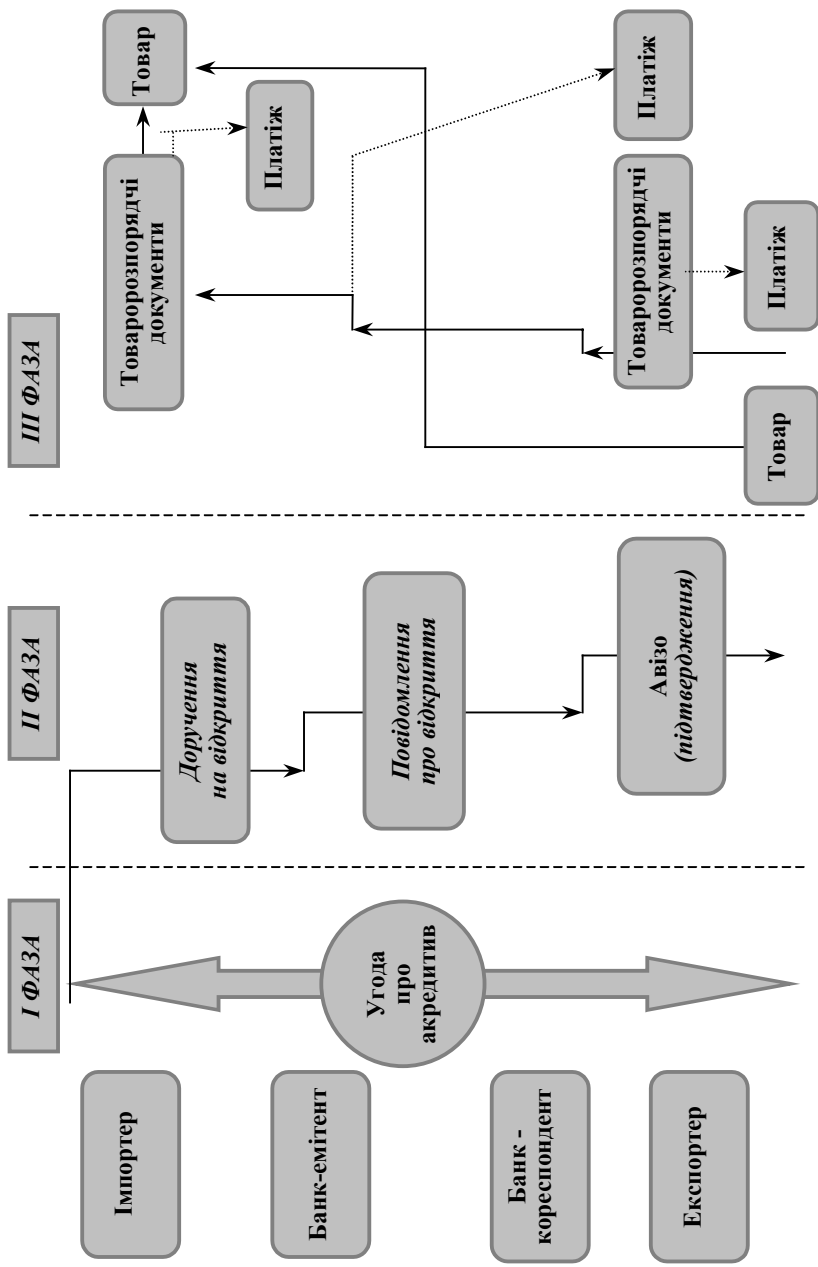


Рис. 4.4. Фази документарного акредитива

## ФАЗИ ДОКУМЕНТАРНОГО АКРЕДИТИВА

Фази	Комерційний аспект угоди	Розрахунковий аспект угоди
<b>ФАЗА 1</b>	<b>Подання пропозиції</b> <i>Експортер подає потенційному покупцеві свою пропозицію</i>	<b>Угода про акредитив</b> <i>Експортер у процесі переговорів з покупцем по контракту обговорює умови акредитива</i>
<b>ФАЗА 2</b>	<b>Видача замовлення</b> <i>Імпортер дає експортереві замовлення на поставку товару, відповідно підписує договір купівлі-продажу</i>	<b>Відкриття акредитива</b> <i>Імпортер дає своєму банку доручення на відкриття акредитива</i>
<b>ФАЗА 3</b>	<b>Поставка</b> <i>Експортер поставляє замовлений товар</i>	<b>Виконання акредитива</b> <i>Експортер представляє банку документи на оплату</i>

**Фаза 1 — угода про відкриття акредитива**

Імпортер, прийнявши пропозицію експортера, уклавши з ним договір купівлі-продажу, має подбати про відкриття акредитива на користь продавця.

Дорученням на відкриття акредитива імпортер (наказодавець акредитива) вимагає від банку взяти перед постачальником зобов'язання щодо здійснення платежу. Банк виконує цю вимогу, як правило, лише в разі наявності змоги переадресувати його на акредитиводавця, оскільки не може розглядати товар як єдину гарантію, особливо якщо для нього не існує функціонуючого ринку. Тому акредитиводавець (імпортер) повинен розпоряджатися активами або відповідним кредитом у банку, який відкриває акредитив.

Імпортер зацікавлений у детальному формулюванні умов акредитива. За відсутності досвіду у складанні акредитивних доручень або за наявності специфічних умов відкриття акредитива раціонально буде проконсультуватися з банківським спеціалістом. Йдеться не тільки про те, щоб умови платежу були чітко відображені у формі і виді акредитива, а й максимально враховані інтереси сторін. Вичерпні умови акредитива максимально гарантують своєчасність відвантаження замовленого товару належної якості за оптимальною ціною чи надання послуг згідно з домовленістю.

Необхідність чіткого формулювання зумовлена незалежністю від основної угоди, оскільки в юридичних відносинах між сторонами «акредитиви... за своєю природою є угодами, уособленими від договорів купівлі-продажу та інших договорів, на яких вони можуть ґрунтуватися...» (УСР). Для банку це означає, що він перевіряє документи незалежно від товарної угоди, яка лежить в основі акредитива.

Якщо банк відкрив акредитив, то єдиною умовою для початку виконання його платіжного зобов'язання є подання в строк від-

повідних умовам акредитива документів. Акредитиводавець не може завадити оплаті документів на підставі того, що постачання товару або інші дії бенефіціара щодо виконання контракту були здійсненні з порушенням умов договору.

## **Фаза 2 — доручення (заява) на відкриття акредитива**

При складанні акредитивного доручення важливо ретельно відпрацювати такі його аспекти:

### **1. Форма акредитива**

Якщо передбачається відкрити акредитив у безвідзивній формі, то це повинно чітко виходити із доручення на відкриття (ст. 76 УСР). Оскільки у даний час здебільшого використовують безвідзивну форму акредитиву, то й відповідно друкується бланк доручення.

### **2. Спосіб передачі повідомлення про відкриття**

Залежно від терміновості банк-емітент передає повідомлення про відкриття акредитива поштою чи телексом. За можливе спізнання, не з його вини, банк не відповідає. Як і за припинення власної діяльності внаслідок форсмажорних обставин.

### **3. Банк-кореспондент бенефіціара**

Якщо наказодавець акредитива не визначає банка-кореспондента, то банк-емітент направляє акредитив в обраний самостійно банк у країні бенефіціара, не відповідаючи за його дії.

### **4. Бенефіціар**

Фірма і адреса бенефіціара повинні бути вказані точно.

### **5. Валюта і сума**

Угоди в іноземній валюті пов'язані з валютним ризиком для покупця і продавця, навіть якщо вони захищені підтвердженим акредитивом. Щоб уникнути цього ризику, існують такі можливості:

- бенефіціар продає належну йому суму в іноземній валюті;
- наказодавець акредитива купує необхідну суму в іноземній валюті на момент ймовірного використання акредитива чи негайно. Банки, зайняті валютними операціями, можуть здебільшого пропонувати вигідне рішення, навіть якщо з самого початку точна дата платежу не визначена.

В акредитивному дорученні передбачається таке визначення суми: тверда загальна сума, максимальна чи орієнтовна сума, яку можна перевищити чи знизити на визначений відсоток. Відповідно до статті 43а УСР, «приблизно» («са») означає те, що відхилення допустиме в межах 10 %. Без додавання «приблизно» («са») при визначених обставинах припускається відхилення максимумно в 5 % (ст. 436 УСР). Наказодавець акредитива може розпорядитися щодо іншого допуску.

## ЗАЯВКА (ДОРУЧЕННЯ) на відкриття акредитива

До Індустріального банку Азії Токіо

Будь ласка, відкрийте наступний акредитив:

<input type="checkbox"/> безвідкличний <input type="checkbox"/> переказний <input type="checkbox"/> відкличний	<input type="checkbox"/> авіапоштою <input type="checkbox"/> телексом <input type="checkbox"/> авіапоштою з телеграфним повідомленням
Банк бенефіціара:  ЮБС	Бенефіціар:  «Дженерейтер С.А.»
Сума <input type="checkbox"/> макс. <u>378 000 швейц. франків</u> <input type="checkbox"/> приблизно. (+/-10 %)	Дійсний до: <u>15 червня 20.....</u> Отримання <input type="checkbox"/> в країні бенефіціара <input type="checkbox"/> з Вами
<input type="checkbox"/> повинен бути підтверджений <input type="checkbox"/> не повинен бути підтверджений Вашим банком-кореспондентом	<p style="text-align: center;"><i>Оплата</i></p> <input type="checkbox"/> за пред'явленням <input type="checkbox"/> після ___ днів _____ <input type="checkbox"/>
<b>Документи:</b> <input type="checkbox"/> торговий рахунок (три копії) <input type="checkbox"/> повний набір морського коносаменту (один оригінал) <input type="checkbox"/> _____ _____ _____  відмічено <input type="checkbox"/> «Фрахт оплачений наперед» <input type="checkbox"/> «Фрахт не оплачений наперед» повідомити: <u>«Електрисіті Саплай Лтд.»</u>	<input type="checkbox"/> копія залізничної накладної <input type="checkbox"/> авіанакладна, адресована в _____ _____ _____ <input type="checkbox"/> _____ _____
<input type="checkbox"/> страховий поліс або сертифікат _____ _____ _____	
<input type="checkbox"/> сертифікат про походження <u>в двох примірниках, легалізований Швейцарською Торговельною палатою</u>  — сертифікат про роботу (обладнання) — ваговий лист	
Покриває: <u>1 комплект генератора, замовлення № ..... від..... 20.....</u> Умови поставки (ФОб, КаФ, Сиф, та ін.): Страховка покривається <input type="checkbox"/> нами <input type="checkbox"/> бенефіціаром	
<b>Відвантаження</b> _____ не пізніше _____  з _____ в _____	Часткове відвантаження <input type="checkbox"/> дозволено <input type="checkbox"/> заборонено Перевантаження <input type="checkbox"/> дозволено <input type="checkbox"/> заборонено
Дебетуйте рахунок No. _____ Купівля іноземної валюти: <input type="checkbox"/> відразу <input type="checkbox"/> після переговорів <input type="checkbox"/> Зовнішньоторговельний контракт № _____  Нарахування і комісії: <input type="checkbox"/> все покривається нами <input type="checkbox"/> все покривається нами, крім витрат банка-кореспондента, які покриває бенефіціар	Місце: <u>Osaka</u> Дата: <u>6th March 20.....</u>  Підпис/печатка  «Електрисіті Саплай Лтд.»  <p style="text-align: right;"><i>Осака/Японія</i></p>

## *6. Термін дії акредитива*

Дата закінчення терміну є останнім днем, коли бенефіціар може використати акредитив, тобто надати документи. Будь-який акредитив, (відкличний чи безвідкличний) повинен мати дату закінчення терміну для подання документів.

## *7. Документи*

Наказодавець акредитива повинен вимагати від експортера лише документи, які той може надати без зусиль. Імпортер може захистити себе від поставок низькоякісного товару, передбачивши, наприклад, надання сертифікатів аналізу та якості.

Замовник повинен точно зазначити, проти яких документів можна здійснити платіж (ст. 22а UCP). Якщо документи не регулюються в UCP докладно, то в акредитиві повинні бути зазначені суб'єкт, що виставляє ці документи, точний текст чи основні ознаки змісту. Якщо такий докладний опис відсутній, то банк приймає документи в тому вигляді, як вони були представлені (ст. 23 UCP). Чітко повинна бути обумовлена можливість бенефіціара використовувати акредитив з терміновою траттою («використовується проти таких документів», наприклад «вексель з платежем через 60 днів після представлення в Міцуро банк, Осака»). В такому разі він одержує від банку-корреспондента замість негайної оплати акцепт свого векселя.

## *8. Страхова вартість*

Страхова вартість товару встановлюється за формулою «мінімум ціна СІФ (вартість, страхування і фрахт) плюс 10 %. Ці 10 % є «уявним прибутком», який акредитиводавець сподівається одержати при подальшому продажу товарів (ст.376 UCP).

## *9. Товаросупроводжувальні документи*

Товаросупроводжувальні документи (коносаменти і складські розписки) здебільшого виставляються «наказу» і без великих затрат можуть бути переадресовані за допомогою індосамента. При іменних документах знадобилась би цесія.

## *10. Адреса перевізника*

Адреса перевізника (повідомлення) авізується при попередньому прибутті судна в порт призначення, а за необхідності (аварії і тому подібне) — на момент непередбаченої ситуації.

## *11. Дата відправки, термін відвантаження*

Останньою датою відправки встановлюється, до якого дня товар повинен бути відвантажений, свідченням чого вважається дата видачі транспортного документу (ст. 50 б, 476 UCP).



Ця дата повинна бути узгоджена з терміном платежу так, щоб залишилося достатньо часу для надання документів. Слід також враховувати час проходження документів поштою від місця відправлення їх, місцезнаходження продавця до місцезнаходження банку-кореспондента, а також можливі затрати часу на різноманітні формальності. Обидва строки не повинні відставати один від одного більше ніж на 21 день. За відсутності в акредитиві строків банки відхиляють усі документи, представлені після 21 дня від дати видачі транспортного документа (ст. 47а UCP).

#### *12. Умови поставок*

В акредитиві повинно бути сформульовано порядок встановлення ціни, виходячи з умов переходу витрат і ризиків. Подробиці щодо цього містить «ІНКОТЕРМС».

#### *13. Найменування товару*

Відповідно до ст. 5 UCP, щоб уникнути помилок, банки повинні відхиляти дуже докладний опис товарів в акредитиві. Виконання акредитива не повинно бути переобтяжене надто об'ємними контрольними операціями. Найменування товару повинно бути коротким, лаконічним і водночас повним і точним, виділяючи суттєві ознаки, але не технічні деталі. Як правило, вказують також його масу і ціну. Якщо при відкритті акредитива ще не визначена точна кількість товару, то слово «приблизно» дозволяє відхилення в 10 % (ст. 43а UCP). Без цього слова в деяких випадках допустиме відхилення 5 % (ст. 34б UCP). Якщо сума акредитива вказана зі словом «приблизно», то й кількість товару вказується з приміткою «приблизно».

#### *14. Часткові поставки/перевалки*

Неможливість часткових поставок і/або перевалок повинна бути зазначена в акредитиві (ст. 44а UCP). При переказних акредитивах заборона на часткові поставки виключає також їхній частковий переказ іншим бенефіціарам.

#### *15. Подальші інструкції щодо дебетування рахунка*

Щоб уникнути непорозумінь, замовник повинен указати, з яких рахунків слід списувати суми акредитива, комісії і витрати. Це особливо важливо, наприклад, при валютних угодах для уникнення валютного ризику.

#### *16. Підпис*

Підпис замовника узаконює видане доручення на відкриття акредитива.

Перелік питань, які слід врахувати покупцям при відкритті акредитива:

1. Чи визначений акредитив чітко як «безвідкличний», якщо він повинен бути таким?
2. Чи визначений вид акредитива (наприклад, заявлений чи ні при потребі його переказ).
3. Чи врахована терміновість при виборі способу повідомлення про відкриття?
4. Чи може бути вказаний банк-кореспондент бенефіціара?
5. Чи потрібний захист від можливого валютного ризику?
6. Чи потрібно вказати в акредитиві тверду загальну суму, максимальну або орієнтовну суму?
7. Чи визначений термін дії акредитива?
8. Чи зможе експортер зібрати всі необхідні документи без труднощів?
9. Чи необхідно в усіх випадках вимагати сертифікат якості товару?
10. Чи вказується в акредитиві з акцептом тратт термінова тратта і застереження (наприклад, «Вексель з платежем через 60 днів після пред'явлення в Міцуро Банк. Осака)?
11. Чи передбачено страхуванням при транспортуванні покриття додаткових ризиків і чи відмічені вони в дорученні?
12. Чи потрібно вказувати адресу перевізника?
13. Чи узгоджені строк відвантаження товару зі строком дії акредитива і чи не розбігаються вони більше ніж на 21 день?
14. Чи визначено в умовах поставки все, що стосується ціни?
15. Чи повне й точне найменування товару?
16. Чи слід передбачати в усіх випадках толеранц (відхилення) товарної маси?
17. Чи слід відмовити в часткових відвантаженнях і/або перевалках?
18. Чи зазначено рахунок, з якого має бути зроблене дебетування?
19. Чи юридично правильно підписане доручення на відкриття?

***Повідомлення про відкриття акредитива.*** Акредитив відкривають за наявності необхідного покриття або лімітів кредитування і якщо доручення на відкриття не містить непорозумінь. Банк, який відкрив акредитив, здебільшого авізує банк-коре-

спондент у країні за місцем знаходження бенефіціара. Лише у виняткових випадках повідомлення йде прямо за адресою бенефіціара. Покупець отримує повідомлення про виконання підтвердженням про відкриття акредитива.

**Авізо або підтвердження бенефіціарові.** Якщо банкові-кореспонденту в країні бенефіціара доручено лише авізування акредитива, то він переправляє зобов'язуючий текст без будь-яких зобов'язань для себе бенефіціару. При цьому перевіряють за зовнішніми ознаками справжність акредитива, який має бути авізованим.

За проханням або за повноваженням банку, який відкрив акредитив, банк-кореспондент може додати до безвідзивного акредитива своє підтвердження. Однак він візьме на себе зобов'язання щодо платежу лише тоді, коли перевірка акредитива дасть позитивний результат і він пересвідчиться в надійності банку-емітента. Адже видаючи підтвердження, банк-кореспондент, як і банк-емітент, бере на себе самостійне фінансове зобов'язання.

Банк-кореспондент не зобов'язаний підтверджувати акредитив. Якщо він відхиляє підтвердження, йому слід негайно проінформувати про це банк-емітент й авізувати бенефіціарові акредитив без підтвердження.

Після отримання акредитивного авізо (підтвердження акредитива) експортер перевіряє співпадіння умов акредитива з угодою і можливість здійснення всіх умов. У разі негативного висновку, він повинен негайно вимагати від контрагента внести необхідні зміни.

Особливу увагу слід звернути на такі пункти:

— Чи правильно вказані назва та адреса замовника і бенефіціара?

— Чи підпорядкований акредитив УСР?

— Чи відкритий акредитив в обговореній формі (відкличний, безвідкличний, непідтверджений, підтверджений і вид його використання)?

— У якому банку акредитив використовується або підлягає оплаті?

— Чи відповідає акредитив умовам контракту щодо:

- відповідності суми поставки й умов платежу;
- урегулювання транспортних витрат і витрат на страхування;
- найменування товару та його походження;
- умов поставок;
- строку дії та строку відвантаження.

— Чи спроможний розмір страхування забезпечити потрібне покриття ризику?

— Чи реально представити документи у визначений строк і відповідно до положення УСР?

— Чи можливе відвантаження передбаченим шляхом, в установленій строк і обумовленим видом транспорту?

— Чи можливі часткові поставки, перевалки або навантаження «на палубу», якщо це передбачено угодою?

— Чи гарантується при угоді щодо надання послуг платіж у тому випадку, якщо покупець, наприклад, свавільно затримає підпис на документі про хід робіт або відмовиться підписувати його?

Бенефіціар не повинен безапеляційно приймати акредитив. Акредитив вважають акцептованим, якщо він подасть потрібні документи щодо відкриття акредитиву в строк у банк-кореспондент або інший банк, який відкриватиме акредитив.

Встановивши в акредитиві невідповідності, бенефіціар повинен негайно пред'явити претензії безпосередньо покупцеві і вимагати від нього внести відповідні виправлення (зміни) через банк-ремітент. При згоді покупця і банку зі змінами в акредитиві, вони набувають юридичної сили.

Включення в акредитив лише дійсно необхідних даних дозволить уникнути багатьох непорозумінь махінацій і затримок. Надто ретельний опис товару не надає додаткової надійності, а тільки збільшує кількість даних, які необхідно буде перевірити, а значить, і кількість ймовірних помилок.

Експортер (бенефіціар) завжди має можливість відмовитися від використання акредитива і пропустити строк його використання. Йому навіть не потрібно інформувати про це імпортера чи відповідні банки. Акредитив втрачає силу, якщо бенефіціар не подав ніяких документів до закінчення строку акредитива.

***Повідомлення авізуючому банку про відкриття акредитива.***  
Акредитив вважається відкритим після того, як зроблений бухгалтерський запис по рахунках і відіслане повідомлення (поштове, телексом або системі SWIFT) на адресу іноземного банку, причому дати цих двох документів повинні збігатися. Банк-емітент повинен направити робочий акредитивний документ авізуючому банку без затримок.

## ПОВІДОМЛЕННЯ про відкриття акредитива банком платника

*Індустріальний Банк  
Азії Токіо*

Місце і дата видачі Токіо, 8 березня 20...

Безвідкличний документарний акредитив	Номер акредитива бан-ка-емітента 999'999	Номер акредитива банку, який виконує виплату по акредитиву
Банк, який виконує виплату по акредитиву ЮБС	Бенефіціар «Дженерейтер С. А.»	
Сума максимум 378 000 швейцарських франків	Строк дії до 15 червня 20... місце Женева	
<input type="checkbox"/> Наше попереднє повідомлення від: <input type="checkbox"/> Наше підтвердження по телеграфу/телексу від		
Цим документом ми відкриваємо документарний акредитив, який набуває сили при представленні такої документації:	Заявитель «Електрисіті і Сапплай Лтд», <u>Осака, Японія</u>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Завірений рахунок-фактура в трьох примірниках.</li> <li>2. Повний набір морського коносаменту, випущеного бланкового індосованого повідомлення на адресу: «Електрисіті і Сапплай Лтд», Осака та відміченого виплаченого фрахту.</li> <li>3. Сертифікат про походження двох у примірниках, легалізований Швейцарською Торговою Палатою.</li> <li>4. Сертифікат про роботу (обладнання).</li> <li>5. Вісовий лист.</li> </ol> <p>Загальна цінність груза (товарів) 1 комплект генератора, замовлення № .... від..... 20...</p>		
Пункт відвантаження Роттердам	Пункт призначення Осака	Часткове відвантаження заборонене
Перевантаження чи перереванка заборонені		
<b>Спеціальні умови</b> The advising bank is requested to add its confirmation to this credit. Payment to be effected to the debit of our account with Union Bank of Switzerland, Geneva.		
Цим документом ми гарантуємо, що відповідна виплата по акредитиву буде здійснена належним чином при представленні документації, передбаченої і відповідної умовам цього акредитива.	Повідомлення банку, який проводить виплату за акредитивом	
	Місце знаходження, дата, найменування і підпис представнику банку, який виконує виплату за акредитивом	
Індустріальний Банк Азії		

**ПОВІДОМЛЕННЯ  
про відкриття акредитива банком бенефіціара**

*Банк ЮБС*

**Місце і дата видачі** Женева, 20 березня 20.... р.

<b>Безвідзвний документарний акредитив</b>	Акредитив № банка-емітента 999'999	Наш акредитив № 111'111
Доручитель: «Електристі Сапплай Лтд.», <u>Осака, Японія</u>	Бенефіціар:  «Дженерейтер С. А.»	
Сума максимум 378 000 швейцарських франків	Строк дії до місце	15 червня 20.... Женева
<input type="checkbox"/> Наше попереднє повідомлення від: <input type="checkbox"/> Наше підтвердження по телегра- фу/телексу від: <input type="checkbox"/> Цей акредитив нами не підтвер- джений і, значить, не включає в се- бе зобов'язання з нашого боку <input type="checkbox"/> Цей акредитив нами підтвердже- ний	Банк-емітент:  Індустріальний Банк Азії	
<p>Додається <b>акредитив</b>, виданий Вам вищевказаним банком. Ми просимо Вас, у випадку використання, повернути нам акредитив разом з необхідними документами для того, щоб ми змогли вписати туди використану суму.</p>		
<p><b>Акредитив відкритий вищевказаним банком.</b> Ми повертаємо вам копію повідомлення про відкриття акредитива, відіслану нам для оповіщення про умови акредитива. Ця копія є невід'ємною частиною акредитива</p>		
<p><b>Ми відкрили безвідкличний акредитив за дорученням вищевказаного банку.</b> Ми повертаємо вам копію наказу про відкриття акредитива, де вказані умови акредитива. Ця копія є невід'ємною частиною акредитива.</p>		
Комісійні збитки і витрати несе наш доручитель		Комісійні збитки і витрати несе ви.
Особливі умови.		

На адресу авізуючого іноземного банку направляється шифрована телеграма або повідомлення по системі SWIFT (якщо банк-емітент і авізуючий банк є членами цієї системи) із зазначенням номера акредитива, його повних умов, засобу платежу по ньому, місця виконання і місця закінчення терміну дії акредитива і робиться посилання на те, що акредитив підпорядкований UCP.

Варто врахувати, що таке телетрансмійське повідомлення з інструкціями про авізування акредитива (або змінах до нього) буде вважатися оперативним акредитивним документом (або робочою зміною), і поштове підтвердження не потрібне.

**Ведення акредитивного досьє в банку.** Оригінал заяви на відкриття акредитива направляється на збереження до документів дня, копія залишається в *досьє акредитива*, друга копія повертається наказодавцю акредитива разом із випискою по особовому рахунку в якості підтвердження відкриття акредитива. У акредитивному досьє є всі графи, необхідні для чіткого і правильного ведення акредитива: номер акредитива; вид акредитива; термін його дії; місце витікання; оцінка про пролонгацію; номер акредитивного балансового рахунка; код інвалюти; сума відкриття акредитива; найменування авізуючого, виконуючого, рамбурсуйючого банків; найменування наказодавця акредитива, номер його поточного валютного рахунка, з якого відкритий акредитив; оцінки про дату відкриття акредитива, про всі внесені в нього умови зміни, про все листування, що ведеться по акредитиву; порядок оплати витрат по акредитиву; оцінка про відсоток покриття акредитива і сумі початкового платежу — у повній сумі або з остаточним розрахунком. На внутрішній стороні акредитивного досьє робляться оцінки про рух сум по акредитиву: по кредиту вказуються суми відкриття і збільшень акредитива, по дебету — суми виплат або зменшень акредитива на конкретну дату; у графі «Залишок» виводиться залишок коштів на акредитиві на цю дату. Процес збільшення суми акредитива відбувається аналогічно процесу відкриття акредитива.

#### ПРОФОРМА ЖУРНАЛУ АКРЕДИТИВНОГО ДОСЬЄ

Date Received	Our No.	Their No.	Customer/ Issuing Bank	Usance	Advising Bank	Bene-ficiary	Amount		Date issued

### *Фаза 3 — виконання акредитива*

Перед тим як експортер подасть документи в банк, він повинен обов'язково переконатися, що вони за всіма пунктами відповідають акредитиву.

Передусім мають бути наявні всі необхідні документи. Вони не повинні ні порушувати умов акредитива (правильність), ні суперечити один одному (відсутність суперечностей ст. 15 UCP), оскільки банк при прийнятті рішення про приймання або неприймання документів дотримуватиметься принципу суворості відповідності документів і строків.

#### *Принцип суворості відповідності документів*

Він гласить, що банк повинен ретельно перевіряти відповідність тексту подання документів текстові умов акредитива і може здійснювати оплату лише за відповідності документів умовам акредитива, про що складається відповідний лист.

В одному з рішень англійського суду щодо цього було зафіксовано:

«В операціях з документами немає місця для документів, які приблизно такі самі або які так само є дійсними». (Й.К.Д. Цан Оплата і забезпечення платежу у зовнішній торгівлі, 6-е видання, Берлін / Нью-Йорк, 1986, с. 150).

Навіть якщо основна угода була виконана відповідно з договором, банк може прийняти лише ті документи, які повністю відповідають акредитиву. Рішення при цьому буде прийматися лише на основі документів (ст. 166 UCP), що відповідає принципу незалежності акредитива від основної угоди (ст. 3 і 4 UCP).

#### *Принцип суворого дотримання строків*

Принцип суворого дотримання строків потребує, щоб указана в акредитиві дата закінчення строку для представлення документів і крайній строк відвантаження були суворо дотримані. За документами, пред'явленими пізніше, банк має право не здійснювати платежі.

Якщо в акредитиві не вказано кінцеву дату для представлення документів, то вона настає одночасно з датою закінчення строку акредитива. Максимальний строк між датою видачі відвантажувальних документів (дата відправки товару) та їх представленням у банк — 21 день, якщо положення в акредитиві не передбачають більш тривалий проміжок часу.



## ПРЕДСТАВЛЕННЯ ДОКУМЕНТІВ В БАНК

**Вручення документів**

Наші реквізити. 68/GTA — 3

**Акредитив ЮБС №** 111'111

Для використання  часткового  повного  
цього акредитива ми подаємо  
Вам такі документи

**Документи, які посвідчують відправку това-  
рів**

- 3/3 Морський коносамент
  - Авіаційна накладна
  - Копія залізничної накладної
  - Підтвердження вантажовідправника
  - Автотранспортна накладна
  - 1   Поштова квитанція
  - 1   посвідчення про виконання робіт
- 
- 
- 

Використана сума в 378 000 швейцарських франків повинна бути:

- Зарахована на кредит нашого рахунку No. XXX'XXX N
  - Перерахована на наш рахунок
- 
- 
- 

Примітка

**Банк ЮБС**

Відділ документарного кредиту

1200 Женева

Місце, дата Женева, 7 червня 20...

**Інші документи**

- Тратта/переказний вексель
  - 3   Торговий рахунок
  - Консульська фактура
  - Страховий поліс/ посвідчення
  - 2   Посвідчення про походження товару
  - 3   Ваговий лист/пакувальний лист
- 
- 
- 

GENERATOR SA

Печатка і підпис фірми

Якщо закінчення строку акредитива припадає на неділю або святкові дні, то строк представлення документів продовжується до наступного робочого дня. Однак банки відхиляють транспортні документи, в яких вказано пізнішу дату їх видачі, ніж дата строку закінчення акредитива. Граничної дати відвантаження, зафіксованої в акредитиві, таке продовження не торкається, і строк в 21 день за акредитивами, що не мають у собі граничної дати відвантаження, не продовжується (ст. 486 УСР).

Особливо суворо щодо дотримання строків акредитивів, формулювання яких має точно визначений зміст. Так, поняття «відправка у середині січня» охоплює з 11 по 20 січня включно, а відвантаження 21 січня вважатиметься простроченим (ст. 53 УСР).

У тих випадках, коли виконуючим банком є банк-емітент (український), термін дії акредитива минає, приміром, у Києві, акредитив оплачується відповідно тільки після одержання і перевірки документів співробітником відділу імпорتنих акредитивів банку. Виконуючий банк (банк-емітент) повинен мати розумний термін, але не більше 7 (семи) банківських днів із дня одержання документів, для їхньої перевірки і рішення, прийняти або відмовитися від них та інформувати відповідно сторону, від якої вони отримані, про своє рішення. У даному випадку, отримавши від іноземного банку документи і переконавшись у їхній повній відповідності умовам акредитива, співробітник відділу імпорتنих акредитивів робить їхню оплату з акредитива.

При перевірці поданих до оплати документів співробітник банку звертає особливу увагу на їхню комплекtnість (відповідність переліку) і відповідність за зовнішніми ознаками умовам акредитива, тобто на те, щоб зазначені в документах реквізити (номер контракту, номер рахунку, дата відвантаження, місце призначення товару, місце відвантаження товару, умови постачання товару й ін.) збігалися з відповідними умовами, зазначеними в акредитиві. Як правило, авізуючий банк при висиланні документів на адресу банка-емітента в своєму супровідному авізо вказує перелік поданих бенефіціаром документів до оплати. У випадку виконання акредитива банком-емітентом уся відповідальність за їхню перевірку й оплату лежить на співробітнику відділу імпорتنих акредитивів цього банку, тому що авізуючий банк тут тільки приймає від бенефіціара документи і висилає їх на адресу банка-емітента, не перевіряючи. Співробітник відділу імпорتنих акредитивів банка-емітента перевіряє (зазвичай протягом семи днів) і оплачує документи протягом установленого, розумного терміну з дати одержання банком або в терміни, передбачені умовами акредитива, якщо останній відкритий із розстрочкою платежу.

*Проформа акредитивного досьє*

Date	Merchandise	B/L	Steamer	Draft Amount	Date Due	Credit Amount		Amount Used		Balance	
<b>Amendments</b>		<b>Reimbursement A/c/Debt A/c with...</b>			<b>Claim</b>	<b>Commission Rate..... % to be collected</b>					
						Date Incurred	Amendment	Confirmation		Date Collection	
						Amount		Up to			

При виконанні платежів з акредитива співробітник відділу імпортних акредитивів по дебетовій стороні акредитивного досьє записує суму платежу в іноземній валюті. У графі «Залишок» виводить суму залишку засобів на акредитиві з урахуванням поточ-

ного платежу, у графі «Комісія і витрати» указує суму витрат, яку варто відшкодувати іноземному банку за здійснення даної операції з документами. При цьому співробітник відділу імпорتنих акредитивів банку-емітента повинний особливо старанно перевіряти слушність нарахованих іноземним банком сум комісії і витрат відповідно до тарифу комісійної винагороди цього банку.

У випадку виявлення яких-небудь помилок або неточностей у нарахуванні іноземним банком комісії співробітник відділу імпорتنих акредитивів переказує іноземному банку при платежі комісію в правильній сумі, пояснивши свої дії. При цьому варто врахувати, що коли виконуючим банком є банк-емітент, платіжна комісія на користь іноземного банку не переказується, тому що всю відповідальність за перевірку документів несе банк-емітент, про що сповіщається іноземному банку.

Для відображення операцій по оформленню платежу у внутрішньому бухгалтерському обліку співробітник відділу імпорتنих акредитивів робить відповідні бухгалтерські записи упорядкуванням меморіального ордера. У випадку телеграфного рамбурсу і за умови віднесення комісії банку на рахунок бенефіціара (що повинно впливати з умов акредитива) із суми платежу відраховується вартість телекомунікаційного повідомлення в іноземній валюті, нарахована співробітником відділу імпорتنих акредитивів відповідно до діючого тарифу.

При оплаті документів співробітник відділу імпорتنих акредитивів нараховує комісію із суми платежу відповідно до тарифу комісійної винагороди банку, списує суму цієї комісії з валютного рахунка наказодавця акредитива і зараховує на рахунок прибутків банку так само, як комісію за відкриття акредитива. При цьому особливу увагу варто звернути на обмовку наказодавця акредитива, зроблену при його відкритті щодо порядку оплати комісії і витрат, а також за рахунок якої сторони вони оплачуються. На адресу іноземного банку направляється телекомунікаційне платіжне доручення на оплату даної суми з акредитива на користь бенефіціара відповідно до інструкцій, які містяться в супровідному авізо, при якому іноземний банк вислав документи на адресу банку-емітента, із вказівкою рамбурсуючого банку через який варто здійснити платіж. Банк-емітент переказує засоби, інструкуючи рамбурсуючий банк оплатити належну суму по призначенню на користь авізуєчого банку, вказуючи термін валютування, тобто дату, на яку рамбурсуючий банк може списувати суму платежу з кореспондентського рахунку банку-емітента в себе. Банк-емітент сповіщає про платіж авізуєчому банку або ін-

структує рамбурсуючий банк зробити це самостійно. Якщо банк-емітент має кореспондентський рахунок у авізуючому банку, то він на підставі інструкції авізуючого банку може уповноважити останній дебетувати свій рахунок у нього для платежу на користь бенефіціара. У випадку коли авізуючий банк і банк-емітент входять у систему SWIFT, телекомунікаційне повідомлення направляється за допомогою цієї системи, що значно прискорює процес одержання платежу.

Повідомлення по системі SWIFT направляються по спеціально встановлених формах залежно від типу повідомлення. Якщо банк-емітент має кореспондентський рахунок у авізуючому банку, то при здійсненні платежу він спрямовує на адресу авізуючого банку повідомлення по системі SWIFT № 756 «Сповіднення про відшкодування або оплату». Це повідомлення використовується для сповіщення одержувача про відшкодування або оплату на його користь необхідної за акредитивом суми. У спеціальних полях указуються всі необхідні реквізити, причому якщо номер поля підкреслений ризикою, заповнення даного поля обов'язкове.

У випадку коли платіж проводиться не прямо, тобто якщо банк-емітент не має кореспондентського рахунка в банку, від якого отримані документи, або якщо авізуючий банк просить переказати кошти на його рахунок у третьому банку, банк-емітент виконує платіж за системою SWIFT, використовуючи повідомлення типу № 202 «Переказ на користь третього банку». У такій формі необхідними для заповнення полями, крім номера акредитива, референса банка-отримувача, суми платежу у валюті, терміна валютування, як у формі № 756, є поле з вказівкою найменування банку бенефіціара, тобто банку, що вислав документи на адресу банка-емітента. Ця форма використовується також при платежі в кредит рахунку «ЛЮРО» — кредитуванням рахунка іноземного банку, який ведеться в банку-емітента.

В усіх формах платіжних послань по системі SWIFT є спеціальне довільне поле, в якому вказуються спеціальні інструкції для банку одержувача або для банку бенефіціара. При відправленні послань за системою SWIFT і заповненні відповідних форматів банки, які входять у цю систему, використовують чіткі закодовані адреси своїх закордонних партнерів, які містяться в спеціальному міжбанківському довіднику банків, що входять у систему SWIFT. Після оплати співробітник відділу імпорتنих акредитивів під розписку видає документи наказодавцю акредитива.

Якщо співробітник банка-емітента при перевірці отриманих від іноземного банку документів виявив у них розбіжності, то він

сповіщає про це телексом або по системі SWIFT іноземному банку і відразу запитує наказодавця акредитива щодо їхньої оплати. Документи направляються наказодавцю при спеціальному супровідному листі, в якому за графами зазначені виявлені розбіжності, із проханням старанно перевірити документи і протягом встановленого розумного терміну дати відповідь щодо їхньої оплати. Документи з розбіжностями, як правило, не видаються організації — наказодавцю акредитива, але можуть бути пред'явлені копії документів для акцепту (щоб клієнт міг ознайомитися з документами і прийняти рішення). Варто мати на увазі, що, якщо документи по зовнішніх ознаках не відповідають умовам акредитива, банк-емітент (або підтверджуючий банк) може відмовитися від їх прийняття (UCP № 500, ст. 14).

У випадку неотримання відповіді від наказодавця у встановлений термін йому робиться повторний запит щодо оплати документів. На адресу іноземного банку направляється проміжна телеграма з інформацією про їхні дії. У випадку відмови наказодавця від оплати документів із розбіжностями ці документи повертаються наказодавцем у банк з листом, у якому викладено мотиви відмови від їхньої оплати для наступного посилення на адресу іноземного банку з метою внесення необхідних коректив. У цьому повідомленні повинно бути зазначене також, лише банк-емітент документи у своєму розпорядженні або повертає їх банку-ремітенту. Якщо банк-ремітент сповіщає банку-емітенту (або підтверджуючому банку) про те, що він здійснив платіж (прийняв на себе зобов'язання здійснити платіж із розстрочкою, акцептував або неогоціював з обмовкою або проти гарантії відносно таких розбіжностей), то банк-емітент не звільняється тим самим від яких-небудь своїх зобов'язань (UCP № 500, ст. 14). Після внесення іноземним банком необхідних виправлень і доповнень у документи він знову висилає їх на адресу банку-емітента для оплати. Банк-емітент має право оплатити документи з розбіжностями тільки після одержання письмової згоди наказодавця акредитива на їхню оплату, на підставі якого проводиться оплата документів звичайним порядком.

Якщо платіж за акредитивом передбачений у валюті іншій, ніж валюта, в якій відкритий акредитив, в його умовах повинен бути чітко обговорений курс перерахунку з валюти акредитива у валюту платежу, який варто застосовувати при здійсненні виплат з акредитива (зазвичай застосовується курс агентства «Рейтер» на дату платежу). Коли виконуючим банком є іноземний банк, він у своїх рамбурсних вимогах в обов'язковому порядку вказує курс

перерахунку. А співробітник відділу імпорتنих акредитивів банка-емітента перевіряє слушність застосування зазначеного іноземним банком курсу перерахунку відповідно до умов акредитива. Якщо ж виконуючим банком є банк-емітент, співробітник відділу імпорتنих акредитивів сам розраховує суму, що підлягає оплаті, по передбаченому умовами акредитива курсу перерахунку. Всі виникаючі курсові різниці відносяться за рахунок організації — наказодавця акредитива. Валюти можуть конвертуватися за допомогою рахунку «Розрахунки по інших іноземних операціях», де по дебету проводиться сума іноземної валюти, що підлягає оплаті по кореспондентському рахунку, і сума позитивної курсової різниці в гривнях, а по кредиту — сума документів у тій валюті, у якій відкритий акредитив і на який подані документи до оплати, а також сума негативної курсової різниці.

### **Зміна умов, анулювання і закриття акредитивів**

Як уже відзначалося, *зміна умов* безвідзивних акредитивів проводиться на підставі листів наказодавців акредитивів із точною указівкою внесених змін за умови і з підтвердженням згоди бенефіціара на внесення цих змін. Такі листи повинні бути підписані двома уповноваженими особами організації—наказодавця акредитива, що мають право на підписання грошово-розрахункових документів, і скріплені печаткою даної організації. Всі зміни проводяться співробітниками банка-емітента у формі телекомунікаційних повідомлень, що спрямовуються на адресу іноземного банку на бланку телеграми або по системі SWIFT. При цьому всі зазначені наказодавцем акредитива реквізити передаються цим телекомунікаційним повідомленням, а на досьє акредитива робляться відповідні оцінки.

Якщо прохання внести зміну в умови акредитива надійшло від іноземного банку, співробітник банка-емітента запитує про це наказодавця акредитива, направляючи на його адресу копію запиту іноземного банку із супровідним листом за спеціальною формою. Після одержання відповіді від наказодавця акредитива з інструкціями внести необхідні зміни співробітник відділу імпорتنих акредитивів проводить відповідні операції, стягуючи з наказодавця акредитива комісію і витрати за здійснювані операції відповідно до банківського тарифу. На суму стягуваних витрат робляться бухгалтерські записи на рахунках: по дебету вказується номер валютного рахунка наказодавця акредитива, а по кредиту — рахунок прибутків банку. (Проте витрати можуть бути від-

несені на рахунок не тільки апліканта, а й іншої сторони, усе залежить від конкретних умов стягнення комісії, зазначених в умовах акредитива.)

У випадку коли наказодавець акредитива здає в банк заяву про дострокове закриття або відкликання акредитива, співробітник відділу імпорتنих акредитивів має право достроково анулювати без згоди бенефіціара тільки відзивний акредитив, інструктувавши іноземний банк сповістити про це бенефіціара.

Якщо акредитив безвідкличний, то співробітник відділу імпорتنих акредитивів банку-емітента запитує по телеграфу або по системі SWIFT іноземний банк щодо підтвердження згоди бенефіціара на дострокову ануляцію акредитива. Тільки після одержання від іноземного банку позитивної відповіді по цьому питанню можна достроково закрити акредитив. Якщо акредитив підтверджений, потрібна також згода підтверджуючого банку на його дострокову ануляцію. Якщо прохання про дострокове закриття акредитива надійшло в банк-емітент від іноземного банку за дорученням бенефіціара, співробітник відділу імпорتنих акредитивів може достроково закрити такий акредитив тільки після одержання згоди наказодавця. Якщо бенефіціар звертається з проханням про відкликання акредитива безпосередньо до наказодавця, останній подає в банк-емітент лист із цим проханням, приклавши копію клопотання бенефіціара. Співробітник відділу імпорتنих акредитивів закриває акредитив на підставі цього листа і відповідно сповіщає про це іноземний банк. В усіх заявах на дострокову ануляцію акредитива повинні бути вагомими причини подібної заяви.

Звичайним порядком акредитив підлягає закриттю після витікання його дії плюс кількість днів, необхідна для поштового пробігу документів від виконуючого банку до банка-емітента, плюс, як правило, 10 пільгових робочих днів.

Акредитиви з розстрочкою платежу закриваються протягом розумно встановленого терміну після дати останнього платежу. Акредитиви, відкриті з платежем у дебет рахунку у іноземного банка, закриваються на наступний робочий день після одержання від іноземного банку останнього дебетового авізо і його відображення по балансу банком-емітентом.

При закритті акредитива невикористаний залишок повертається на рахунок організації—наказодавця акредитива, з якого він був відкритий, шляхом дебетування відповідного акредитивного рахунка. Якщо валюта акредитива не збігається з валютою рахунка наказодавця акредитива, то невикористаний залишок по-



вертається з віднесенням курсових різниць, що виникають у результаті конверсії валют, за рахунок гривневого розрахункового рахунка наказодавця акредитива. Курсові різниці, що виникають у результаті зміни курсів іноземних валют у процесі дії акредитива, також відносяться за рахунок гривневого розрахункового рахунку наказодавця акредитива.

Якщо за акредитивом передбачений остаточний розрахунок, його закрити можна тільки після усіх виплат у рахунок остаточного розрахунку. У випадку коли співробітник відділу імпорتنих акредитивів анулює акредитив після закінчення терміну його дії, сповіщати іноземному банку про це не потрібно, оскільки відповідно до його даних акредитив буде анульований іноземним банком так само після закінчення терміну його дії.

### Витрати за акредитивними операціями

Обов'язки сторін, у т. ч. фінансові, щодо відповідальності за акредитивною, міжнародною торговельною угодою врегульовуються в торговому контракті, але найпізніше — при відкритті акредитива (авізуванні). Співвідношення їх залежить від становища експортера й імпортера на ринку, а також від інтересів і банків-учасників.

Окрім кредитні установи використовують іноді нестандартні умови банків західноєвропейських країн (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

#### ВИТРАТИ ТА УМОВИ, ПОВ'ЯЗАНІ З АКРЕДИТИВОМ

Витрати	Розмір (сума)
Витрати при імпорتنих акредитивах:	
1.1. Збір за відкриття	2 %
1.2. Збір за безвідзивність	max 1 % за місяць
1.3. Попереднє авізування акредитивів	40 євро
1.4. Збір за зміни	40 євро
1.5. Збір за діловодство	3 %
1.6. Акцептний збір при акцептних акредитивах	1,5 % за місяць
1.7. Збір за відстрочку платежу тощо	1,5 % за місяць

Українські банки для нагадування клієнтам надсилають відповідне сповіщення:

**ПОВІДОМЛЕННЯ  
ПРО КОМІСІЇ ТА ВИТРАТИ БАНКУ ЗА ДОКУМЕНТАРНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ  
(DOCUMENTARY BANKING COMMISSIONS)**

Стаття комісії (Commission provision)	Сума (Amount)
<input type="checkbox"/> Авізування /Advising/	
<input type="checkbox"/> Відкриття /Issue/	
<input type="checkbox"/> Зміни /Amendment/	
<input type="checkbox"/> Прийняття документів /Documents acceptance/	
<input type="checkbox"/> Поштові витрати /Postal charges/	
<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	
РАЗОМ:	
Згідно з умовами угоди зазначені витрати оплачуються за Ваш рахунок. As per the transaction conditions these commissions are for your account.	

**Проблеми, переваги  
і недоліки акредитивної  
форми розрахунків**

Головне, що заважає повсюдному й ефективному використанню акредитивів, це велика кількість невідповідностей між документами, що вимагаються та подаються за акредитивом. В операції з акредитивом усі документи мають відповідати його термінам та умовам до виконання платежу (акцепту).

Щоб запобігти цій проблемі, експортер повинен бути впевненим, що акредитив відповідає контрактів про купівлю/продаж. До розв'язання потенційних проблем експортерів необхідно приступати, одержавши акредитив уперше, оскільки заявник (покупець/імпортер) може не погодитися з невідповідностями в документах чи зіткнутися із ситуацією, коли невідповідності виявлено після відвантаження товарів. За наявності невідповідностей, які експортер не може прийняти, він може просити імпортера відкоригувати акредитив у банкові-емітентові. Запит імпортера щодо відкоригування акредитива повинен бути зроблений відповідно до моменту відвантаження товарів.

У разі представлення невідповідних документів, експортер може вдатися до таких заходів:

- Зробити запит неогоціуючому банку чи банку-платнику про коригування, повторно представивши потім документи. Повторне представлення документів має відповідати даті закінчення акредитива, згідно з вимогами акредитива чи UCP. Таке вирішення проблеми можливе, якщо документи представлені відразу після транспортування і є час для повторного їх представлення.

- Зробити запит неогоціуючому банку чи банку-платнику про вступ у контакт із банком-емітентом, найкраще за допомогою телетрансмійного повідомлення про дозвіл неогоціувати (оплатити) чи акцептувати невідповідності.

- Надати інструкцію неогоціуючому (оплачуючому) банку щодо відправлення документів до банку-емітента для схвалення (акцепту за акредитивом).

- Зробити запит неогоціуючому (оплачуючому) банку акцептувати тратту під надання фондів чи проти гарантії.

*Можливі невідповідності в документах, які необхідно представити за акредитивом:*

- коносамент містить позначки (не «чистий»);
- дата коносаменту пізніша за дату, позначену в акредитиві;
- заявлений у коносаменті вантаж не відповідає вказаному в акредитиві;

- коносамент не відображає товарів, які фактично були відвантажені;

- заборонене відвантаження «на палубі»;
- немає підтвердження про оплату фрахту;
- заборонений коносамент чартер-партії;
- в акредитиві не вказано порт завантаження та призначення;
- заборонене перевантаження;
- вексель та документи представлено після дати їх закінчення;
- опис товарів у рахунку відрізняється від опису в акредитиві;
- не вказано маркування та кількості упаковок вантажу в усіх документах;

- не вказано вагу вантажу в усіх документах;
- сума рахунку перевищує суму акредитива;
- сума рахунку відрізняється від суми векселя;
- вексель, транспортні чи страхові документи підписані чи передані неповноваженою особою;

- страхові документи не заявлено в акредитиві;
- суму страхового покриття вказано у валюті, що відрізняється від валюти акредитива;

- фактична дата страхування в акредитиві не визначена або відрізняється від транспортних документів;
- вантаж не застрахований.

На відміну від передоплати, акредитив надає експортереві надійну гарантію від недоплати. Будучи вигідним для експортера, цей метод розрахунків в зовнішньоторговельних операціях втілює в собі значні зручності для імпортера.

### ***Переваги акредитивних розрахунків для експортера***

***Мінімальний ризик несплати.*** Експортер, погоджуючись із термінами та умовами акредитива для здійснення оплати за продукцію, яку він має намір закупити, звертається до банку-емітента чи до підтверджуючого банку з метою зробити оплату. Банк не може відмовитися від оплати, якщо він узяв на себе безвідзивне зобов'язання щодо цієї операції.

***Швидкість та зручність.*** Оплата банком проводиться швидше і значно надійніше, ніж інкасо від експортера.

***Успіх у фінансуванні.*** Вексель, акцептований банком, може бути дисконтований, якщо в країні існує ринок таких фінансових інструментів.

### ***Недоліки акредитивних розрахунків для експортера***

***Зниження конкурентоздатності.*** Оскільки імпортер несе значні витрати і здійснює великий об'єм роботи з паперами, експортер, що продає товари лише за акредитивом, може обмежити свій ринок, зазнаючи труднощів щодо пошуку покупців.

### ***Переваги акредитивних розрахунків для імпортера***

***Можливість кредитування та фінансування.*** Угода за векселем з відстроченням не вимагає від імпортера оплати за пред'явленням. Імпортер також має можливість придбати акцептне фінансування чи інший вид фінансування, що його надає банк-емітент.

***Безпека.*** Імпортер може бути впевнений, що експортереві доведеться дотриматися всіх термінів та умов акредитива до моменту оплати. Оскільки банк не несе відповідальності за якість та відповідність представлених документів, імпортер все-таки залежить від надійності експортера. Отже, імпортер може бути впевненим тільки щодо документів акредитива.

### ***Недоліки акредитивних розрахунків для імпортера***

*Збільшення витрат і зниження зручності.* Найчастіше імпортер є єдиним, хто несе витрати за акредитивом (на відміну від інкасо, де витрати несе експортер). Акредитив коштує дорожче за інкасо й забирає більше часу на оформлення.

## **4.3. ЗАСОБИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЛАТЕЖІВ**

### **Механізм здійснення платежів чеками**

Сьогодення вимагає використання в зовнішній торгівлі таких засобів платежу, як чеки, пластикові картки, векселі, банківські перекази тощо (табл. 4.4).

**Чеком** є безумовна пропозиція чекодавця платникові здійснити платіж зазначеної в чеку грошової суми чекодержателеві готівкою чи перерахуванням грошей на рахунок власника чека у банку.

Чек дуже зручний для розрахунків тоді, коли платник боїться віддати гроші до отримання товару, а постачальник не хоче передати товар до одержання гарантій платежу. Використання чека як засобу платежу дає змогу заощаджувати на обігу готівки і прискорює платежі, оскільки всі чеки оплачують після подання.

Виписаний чекодавцем документ повинен мати відповідне фінансове покриття на його банківському рахунку. Законодавство багатьох країн передбачає кримінальну відповідальність за виставлення чека без покриття. Чеки, які клієнт випишує банку, видають у межах суми, наявної на його поточному та інших рахунках, включаючи суми, які надійшли на ці рахунки у результаті надання банками кредиту.

Як засіб платежу в міжнародному обороті чек використовують при кінцевому розрахунку за товар і надані послуги, врегульовані рекламацій і штрафних санкцій, погашенні боргу, а також у розрахунках із неторговельних операцій.

Чек можна використовувати для отримання готівки, для безготівкового платежу і в інших формах, пов'язаних з обігом чеків як засобу платежу. Форми чеків і їх обіг регламентуються національним законодавством і нормами міжнародного права, тобто нормами Женевської конвенції, що встановила «Однотипний закон про чеки».

Таблиця 4.4

**ВИКОРИСТАННЯ ЗАСОБІВ БЕЗГОТІВКОВИХ  
ПЛАТЕЖІВ У КРАЇНАХ ОБ'ЄДНОЇ ЄВРОПИ**

Середньорічна кількість трансакцій, в млн операцій						
Країна	Чеки	Платежі кредитними/дебетними картками	Кредитні перекази	Прямий дебет	Е-гроші на основі пластикових карток	Усього
Бельгія	80	403	723	142	45	1397
Данія	61	382	202	122	8	775
Німеччина	591	759	7387	58 803	21	14 636
Греція	2	—	10	3	—	—
Іспанія	209	476	284	991	2	1962
Франція	—	2950	—	—	—	—
Ірландія	157	71	70	50	—	348
Італія	665	467	1003	277	0,4	2413
Люксембург	0	23	—	2	0,3	25
Нідерланди	27	753	1092	761	—	2633
Австрія	16	85	466	237	2	806
Португалія	283	392	53	99	5	832
Фінляндія	1	324	519	39	1	883
Швеція	4	254	712	85	5	1060
Великої Британія	2855	3406	1730	1863	—	9854
<b>EU Усього</b>	<b>4951</b>	<b>10 745</b>	<b>14 251</b>	<b>10 549</b>	<b>90</b>	<b>37 620</b>
<b>Euro arena</b>	<b>2030</b>	<b>6702</b>	<b>11 597</b>	<b>8477</b>	<b>77</b>	<b>25 932</b>

Країни, які не входять у систему Женевського чекового права, регулюють обіг чеків національними нормами права, а країни англо-американського права — нормами цього права.

Узагальнена схема механізму розрахунків чеками наведена на рис. 4.5.

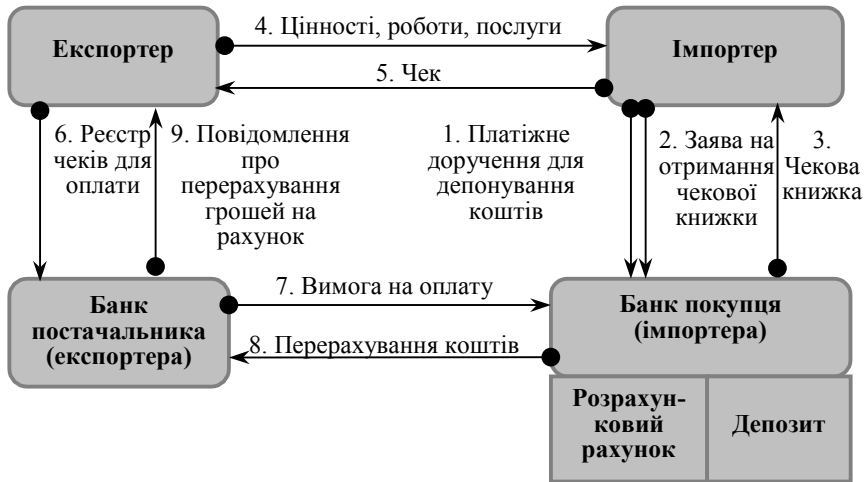


Рис. 4.5. Механізм розрахунку чеками

Відповідно до міжнародного права, при розв'язанні суперечностей, пов'язаних з формою та обігом чеків, застосовується право тієї країни, де було виписано чек.

Чек має суворо визначену форму письмового документа; його виписують на спеціальному бланку, виданому чекодавцеві банком.

Текст чека повинен містити такі основні елементи:

1. Найменування «чек» (чекова помітка), виражене мовою, якою написаний чек.

2. Просте і нічим не обумовлене розпорядження платнику сплатити зазначену на чеку суму. Сума чека також повинна бути вказана прописом від руки.

3. Найменування банка-платника, де чекодавець зобов'язаний вказати на чеку свій рахунок у банку, з якого має бути здійснений платіж. Англійські норми права передбачають банківську помітку на чеку, яка означає, що на поточному рахунку чекодавця є достатньо коштів для оплати чека.

4. Місце платежу, яке переважно збігається з місцем розташування банка-платника.

5. Дата (число, місяць прописом, рік видачі чека) та місце складання (виписування) чека. Якщо місце складання чека не зазначено, ним вважається місцерозташування чекодавця.

## 6. Підпис чекодавця.

Ніякі поправки чи виправлення на чеку не допускаються. Відсутність у ньому якогось із перелічених елементів позбавляє цей документ сили чека.

Зразок чека за формою «Однотипного закону про чеки» наведено нижче (в дужках зазначені номери вищезгаданих елементів чека).

(2) <i>Євро 5000</i>	(5) <i>Париж, 1 грудня 2006 р.</i>
(3) <i>Євробанк, Париж</i>	
<i>Платіть проти цього (1) чека наказу фірми «Юнілайф», Київ, Україна</i>	
(2) <i>п'ять тисяч євро</i>	
(4) <i>Місце платежу: Париж</i>	(6) <i>АТ «Жерар», Париж</i> <i>(підпис)</i>

Згідно з Женевською конвенцією, строк подання чека до оплати в країні його видачі рівний 8-и дням, у платіжному обороті між країнами Західної Європи, Східної Європи та Середземномор'я — 20-и дням, а в міжконтинентальному платіжному обороті — 70-и дням. Ці терміни діють з дня, вказаного в чеку як дата виставлення чека.

Чек може передавати одна особа іншій внесенням у нього передавального надпису (індосаменту). Індосамент здійснюється на зворотньому боці чека і підписується особою, котра зробила цей надпис (індосантом).

Передавальний надпис (індосамент) повинен бути простим і нічим не обумовленим. Він засвідчує передачу прав щодо чека іншій особі, а також передбачає відповідальність індосанта перед усіма наступними власниками чека.

Чек відноситься до категорії оборотних документів, тобто для передачі прав по чеку іншій особі немає необхідності вдаватися до цесії. Всі права за чеком можуть бути передані, як ми вже згадували, за допомогою передавального напису — індосаменту, який проставляється на зворотній стороні чека або на доданому до чека листі (алонжі).

Оформлений індосаментом чек повинен бути вручений індосантом індосатору. Індосамент може бути іменним, ордерним, бланковим, цільовим, безоборотним (табл. 4.5). Якщо ж індосамент містить слова «на інкасо», «валюта на отримання», «в депозит», «як довіреному» або рівнозначні слова, то такий індосамент називається передоручним.



Міжнародна банківська практика виробила універсальний текст передорученого чекового індосамента, коли замість зазначення в індосаменті найменування банку, якому доручається інкасація з додаванням вищевказаних слів, проставляється штамп наступного тексту:

**«Play to the order of any Bank, Banker or Trust Company.  
Prior endorsements guaranteed»**

**«Платіть за наказом будь-якого банку, банкіра або траст-компанії.  
Попередні індосаменти гарантуються»**

*Платіж чеком.* Такий платіж здійснюється без права регресу, що означає виражена держателю (чека) у визначеній формі думка банку-трасата після перевірки легальності чека (зразків підписів трасата, номера рахунку, номера чека та ін.).

Таблиця 4.5

#### КЛАСИФІКАЦІЯ ІНДОСАМЕНТІВ

Вид індосаменту	Характеристика
<b>Бланковий</b>	Власник чека ставить на звороті його свій підпис, у результаті чого чек стає пред'явницьким документом, і будь-який законний власник може одержати по ньому гроші в банку
<b>Іменний</b>	Власник ставить на звороті свій підпис і вказує ім'я особи, якій передається право одержання грошей за чеком
<b>Цільовий</b>	Власник чека вказує на звороті мету передачі чека іншій особі й обмежує можливість одержання грошей за чеком. Іноді цей вид індосаменту використовується разом з іменним
<b>Безоборотний</b>	Якщо власник чека хоче обмежити чи виключити можливість пред'явлення претензій за чеком у випадку його несплати, він використовує слова «без обороту» в тексті індосаменту. Однак, щоб це застереження було дійсне, банк, куди перелічуються гроші за чеком, повинен визнати її за допомогою власного індосаменту
<b>Передоручений</b>	Містить замість зазначення певного банку текст «за наказом будь-якого банку, банкіра або траст-компанії»
<b>Ордерний</b>	Проставляється на доданому до ордерного чека листі-алонжі

*Негоціація чека.* Негоціація чека завжди з правом регреса і може бути здійснена будь-яким банком, який згоден провести цю операцію. Такий банк видає аванс бенефіціару і направляє негоційований чек в банк трасанта для платежу. У випадку неплатежу бенефіціар повинен повернути негоційованому банку суму отриманого авансу.

*Гарантія платежу за чеком.* У доповнення до відповідальності, яка покладається законом на чекодавця та індосанта чека у випадку його несплати, платіж за чеком може бути гарантований на всю суму або її частину будь-якою іншою особою, крім платника за чеком. Така гарантія зазвичай виражається словами «гарантований», «аваль», «вважати за аваль» або іншими рівнозначними словами і супроводжується підписом особи (аваліста), яка прийняла на себе відповідальність за платіж. Причому особі, яка підписується як гарант, можна не обов'язково вказувати, за кого вона дає гарантію. За відсутності такої вказівки гарантія вважається даною за чекодавця. Відповідальність гаранта (аваліста) за чеком є акцесорною, тобто додатковою, не основною.

Платежі за допомогою чеків можна віднести до порівняно повільних методів розрахунків, оскільки отримувач платежу повинен чекати того, що даний чек повернеться в банк трасанта для клірингу до того, як буде кредитований його власний рахунок. Експортер повинен видати своєму банку розпорядження для інкасування цього платежу. В міжнародній торгівлі чеки обов'язково висипаються для інкасування.

Комерційні банки України приймають на інкасо всі належним чином оформлені комерційні чеки в будь-якій валюті.

Покриття виплачується в доларах США і євро. У випадку якщо чек виписаний в іншій валюті, покриття зараховується і виплачується в доларах США.

Строк інкасо — 50 днів (42 дні від першої п'ятниці, яка йде за днем отримання чеків сектором чеків відділу електронних засобів розрахунку департаменту зовнішньоекономічних і валютних операцій).

Не приймаються чеки, сума комісії за якими значно перевищує суму чека. При поверненні неоплачених чеків іноземні банки все одно стягують комісію за оброблення.

При прийнятті на інкасо комерційних чеків в українських банках клієнт оформляє заяву про здачу чека на інкасо, в якій вказується найменування платіжного документа, його дата і номер, ким виданий, сума кожного чека, якщо їх декілька, і загальна сума. В заяві клієнт ставить підпис, підтверджуючи правильність вказаних даних і свою згоду з умовами інкасо.

Адреса банку \_\_\_\_\_

Назва банку \_\_\_\_\_

**ЗАЯВА**

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ р.

Від \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я по батькові, паспортні дані особи, найменування установи)

адреса \_\_\_\_\_  
(постійне місце проживання особи або місцезнаходження установи)

телефон \_\_\_\_\_

Прошу прийняти на інкасо:

Найменування платіжного документа в іноземній валюті	№ , серія, дата і місце видачі	Валюта і сума за номіналом

На загальну суму \_\_\_\_\_  
(сума прописом по кожному виду валюти)

По реалізації вище перерахованих цінностей покриття прошу (непотрібне закреслити):

- виплатити готівкою;
- зарахувати на валютний рахунок.

\_\_\_\_\_ (номер рахунка, банк)

З правилами інкасо, викладеними на звороті, ознайомлений і вважаю їх для себе обов'язковими.

Підпис \_\_\_\_\_

Робітник банку перевіряє правильність реквізитів чека, строк його дії (півроку), послідовність індосаментів і особу отримувача за паспортом.

Іменні чеки, які пред'являються банку іншою особою, можуть бути прийняті банком на інкасо тільки за дорученням власника чека або у випадку, якщо чек виписаний на користь малолітньої або недієздатної особи.

Власник чека ставить на звороті чека свій підпис (бланковий індосамент). Робітник банку оформлює в двох примірниках опис документів, прийнятих на інкасо, закріплює його підписом і штампом банку. Один примірник віддається клієнту. Прийняті на інкасо чеки оприбутковуються в касу банку. Оформляється прибутковий валютний ордер на суму чека у валюті чека.

Після того як кошти надійдуть на рахунок, клієнту направляється повідомлення про надходження відшкодування за чеком. У випадку відмови іноземного банку оплатити чек, клієнту висилається повідомлення з проханням з'явитися для отримання поверненого чека. При видачі покриття по чеку оформляється видатковий валютний ордер, а клієнт повертає виданий йому примірник опису документів, прийнятих на інкасо.

У міжнародній торгівлі оплата боргів за допомогою чека може бути обмеженою з таких причин:

- ◆ експортер повинен звернутися до свого банку з розпорядженням про інкасування платежів, за що буде стягуватися визначена плата;

- ◆ чек може суперечити внутрішньому валютному законодавству і положенням про валютне регулювання в країні покупця, тому розрахунки можуть бути затримані до одержання необхідного дозволу влади на здійснення платежу;

- ◆ може виникнути втрата чека при надісланні поштою;

- ◆ чек може виявитися «непокритим» і не буде сплачений після пред'явлення.

Умови передачі чека від однієї особи до іншої визначають вид чека та характер його використання в обігу як засобу платежу.

Види чеків наведено в табл. 4.6.

Якщо при передачі чека не передбачено отримання готівки, використовують кросування та розрахункові чеки. Прикметна ознака кросованого чека — дві паралельні лінії (загальне перекреслювання), нанесені по діагоналі на його лицьовому боці.

Особливими видами чеків є єврочеки.

## КЛАСИФІКАЦІЯ ЧЕКІВ

Вид чеку	Характеристика
<b>Іменний</b>	Чек на користь певної особи. Такий документ не може бути переданий за допомогою звичайного індосаменту. Передача здійснюється цесією (передавальним надписом із застереженням «Не наказу», завіреним у нотаріальному порядку відповідно до норм цивільного права)
<b>Ордерний</b>	Виписаний на користь певної особи чи за її наказом. Передається за допомогою індосаменту із застереженням «Наказу» чи без нього. Цей вид чека широко використовуються у міжнародному платіжному обороті. Зразок такого чека подано під час розгляду елементів чека
<b>Чек на пред'явника</b>	Виписують пред'явникові, він може бути переданий іншій особі як з індосаментом, так і без нього.  Чекодавець надає його своєму партнерові за кордоном, який при отриманні чека виставляє його своєму банкові для кредитування свого рахунка. У такий спосіб за допомогою чека на пред'явника чекодавець здійснює платіж прямо своєму партнерові. Цей платіж відбувається швидше, ніж платіж банківським переказом
<b>Банківський чек</b>	Чек, виписаний банком на свій банк-кореспондент.  У тексті таких чеків відсутні найменування фірми-чекодавця, ним виступає банк боржника. Оплату за цими чеками здійснюють за рахунок коштів банку чекодавця на його рахунок в банку-кореспондентові за кордоном. У міжнародному платіжному обороті найчастіше використовують банківські ордерні чеки
<b>Фірмовий чек</b>	Чек, виписаний фірмою на одержувача. Такі документи виписують переважно в національній чи іноземній валюті на пред'явника і виставляють фірми на свій банк. Оплата за ним проводиться за рахунок коштів чекодавця

**Єврочеки (Eurocheque)** — стандартизовані чеки, які випускають банки — члени Міжнародної організації єврочеків, супроводжувані спеціальною гарантійною карткою.

Виникли вони наприкінці 60-х років ХХ ст., коли великі європейські банки надали своїм клієнтам право виписувати чеки під час поїздок за кордон і отримувати за ними гроші у відді-

леннях зарубіжних банків-кореспондентів з пред'явленням гарантійної картки.

Пізніше була введена єдина форма чека, яка отримала назву євробілет. Його почали видавати клієнтам фінансові установи (комерційні, ощадні банки, поштові установи) багатьох європейських країн, які приєдналися до системи євробілетів. Функції євробілетової картки розширилися: вона не лише гарантувала оплату чека в межах встановленого ліміту, а й могла використовуватися як дебетна картка для зняття готівкових грошей у мережі банківських автоматів. Особливість євробілету полягає у тому, що його можна виписувати у валюті країни перебування: у Франції — у франках, в Іспанії — в песетах тощо. Білет приймають для оплати за товари тисячі роздрібних торговельних установ у 40 країнах Європи і Північної Америки.

Євробілет (білет у євровалюті) виписується банком без попереднього внеску клієнтом готівки і на крупніші суми в рахунок банківського кредиту строком до місяця; оплачується в будь-якій країні — учасниці угоди («Євробілет» з 1968 р.). На початок 1991 р. євробілетів виписували банки 21-ї країни. Єдина форма євробілетів, оплата їх тільки після пред'явлення власниками гарантійних карток, контроль за обробленням участю ЕОМ сприяють удосконаленню розрахунків з міжнародного туризму.

**Подорожній білет.** Стандартний грошовий документ, який виписують в місцевій або іноземній валюті і використовують при поїздках, закордонних подорожах для оплати товарів і отримання в банку готівки.

Подорожній білет є платіжним засобом, який містить у своєму найменуванні Travellers Cheques (подорожній білет), найменування банку, який випустив білет (банку-емітента), підписи його уповноважених посадових осіб, номер чека в правому верхньому куті, а також дві спеціально відведені строки для підпису власника чека: перший підпис проставляється при купівлі чека в присутності робітника банку чи фірми, яка продає подорожні білети, другий підпис власник проставляє при отриманні готівки чека.

Подорожні білети не мають строку давності. Білети оплачуються тільки початковому власнику, зразок підпису якого є на білеті. Оплата подорожного чека здійснюється тільки в повній сумі, часткова оплата чека не припускається.

Банки України приймають до оплати білети American Express, Tomas Cook, Visa, Citicorp в доларах США і євро. Дорожні білети в інших валютах, як і подорожні білети, які пред'являються третьою особою, приймаються тільки на інкасо.

Під час обслуговування міжнародних подорожніх чеків банківським працівникам слід дотримуватися таких правил:

1. Переконайтеся, що подорожні чеки підписані один раз. На чеках не повинно бути слідів спроби стерти або дописати який-небудь підпис.

2. Попрохайте клієнта розписатися у вашій присутності ще раз. Якщо другий підпис був уже поставлений, попрохайте розписатися ще раз на звороті чека.

3. Звірте підписи на чеку. Якщо вони викликають сумніви, звірте підписи на чеку з підписом у паспорті або іншому документі, який посвідчує особу. Також можна попрохати пред'явити квитанцію про придбання чеків. У випадку яких-небудь сумнівів не видавайте готівку зразу, а зв'яжіться з головною конторою.

Подорожні чеки American Express, виписані на уповноваженого представника клієнта, тобто в чеку мається два підписи клієнта, і в графі Pay this Cheque to the Order of — прізвище, ім'я на кого виписаний чек — приймаються тільки на інкасо.

Прийнявши подорожні чеки, робітник банку проставляє в спеціально відведеному місці дату і штамп з написом «Bank \_\_\_\_\_» і оформляє такі бухгалтерські документи: видатковий валютний ордер для видачі готівки клієнтові та прибутковий валютний ордер на приход чеків в касу.

Наприкінці ХХ ст. популярними стали такі **подорожні чеки**: VIZA, American Express, Thomas Cook, Citicorp та ін. Всі ці чеки — іменні, схема роботи з ними така: при купівлі чека покупець ставить свій підпис у відведеному для цього місці, при одержанні готівки за нього — в іншому. Коли підписи збігаються, клієнт може отримати готівку. Як правило, за обмін чеків на місцеву валюту банки стягують певний відсоток — комісійні для покриття своїх витрат, розміри яких можуть значно відрізнитися в різних банках.

Подорожні чеки дуже зручні для використання. Передусім при перетині кордону дорожніх чеків не потрібен спеціальний дозвіл, що необхідне при використанні валюти готівкою.

Установи комерційних банків, що здійснюють продаж чеків, щотижня (або в інший термін) складають звіт про обсяг продаж за формою, наведеною в табл. 4.7.

Звіт про продаж чеків, правила здійснення операцій з ними та інші довідкові матеріали зберігаються в окремому дос'є банку.

Операції з продажу та купівлі дорожніх чеків іноземних банків можуть проводитися лише за наявності в банку або його філіях уповноважених на здійснення даних операцій відповідних нормативних і контрольних матеріалів.

**ЗВІТ ПРО ПРОДАНІ ЧЕКИ ЗА ТИЖДЕНЬ**

(Продавець) \_\_\_\_\_

з «\_\_» по «\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.

	Tomas Cook		American Express	
	USD	EUR	USD	EUR
Вхідний залишок				
Продано: понеділок				
вівторок				
середа				
четвер				
п'ятниця				
Усього за тиждень продано				
Вихідний залишок				

Виконавець: \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я по батькові)

Нормативні, контрольні та довідкові матеріали по дорожніх чеках зберігаються у спеціальних папках по країнах або банках-емітентах протягом трьох років.

Філії банку здійснюють операції з купівлі-продажу дорожніх чеків за наявності дозволу головної контори банку.

*Оплата чека* — відповідальна операція для банку. Чеки можуть бути підроблені, мати різні дефекти. Ризик, пов'язаний з видачею й оплатою чеків, може бути істотно знижений завдяки гарантійній чековій картці (check guarantee card). Вона свідчить про те, що:

— клієнт банку може одержати готівку по чеку в межі до 50 ф. ст. за один раз у будь-якому відділенні даного банку (а не тільки в тому, де ведеться рахунок клієнта);

— чек, виданий клієнтом, буде оплачений незалежно від стану його рахунка і наявності на ньому достатньої суми.

Наявність гарантійної чекової картки відкриває великі можливості для зловживань, тому що оплата чека гарантується банком. Тому банки намагаються видавати картку тільки тим клієнтам, що довели свою чесність і відповідальність в операціях з банком.



Чекове звертання з необхідністю породжує взаємні претензії банків один до одного. Наприклад, клієнт банку А заплатив чеком у 100 дол. клієнту банку Б. Той здав чек у банк Б на інкасо. Одночасно інший клієнт банку Б виписав чек на 90 дол. на користь клієнта банку А, і останній здав його у свій банк для стягнення. Виникають взаємні вимоги: А винна Б 100 дол., а Б винний А 90 дол. Природно, що суму 90 дол. можна зарахувати й обмежитися сплатою залишку в 10 дол. На практиці цей залік поєднаний з великими технічними складнощами, тому що вимоги один до одного у великому фінансовому центрі мають десяток і більше банків. У цій ситуації без спеціальних розрахункових організацій не обійтися. З цією метою створюються *клірингові*, або *розрахункові палати* (clearing house), що виконують взаємні заліки вимог банків один до одного.

Можливі кілька способів клірингу (безготівкового заліку):

- усередині одного банку;
- через місцеві розрахункові палати;
- через мережу банків-кореспондентів;
- через розрахункову мережу центрального банку.

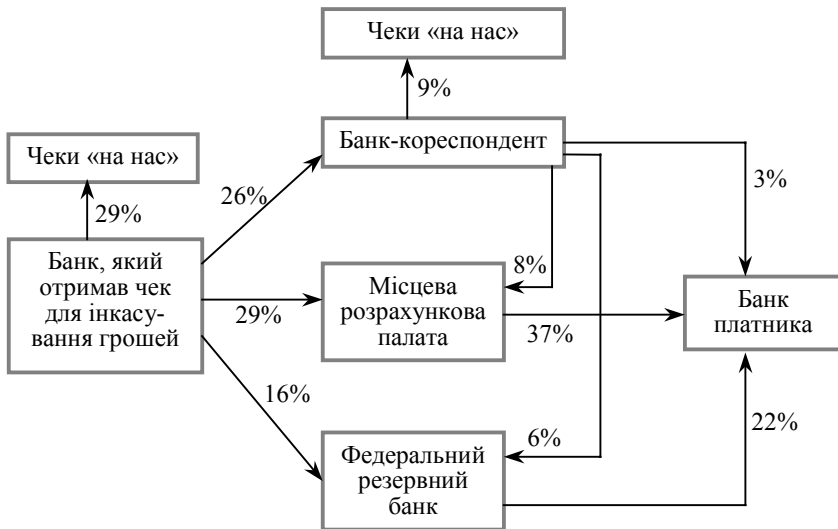


Рис. 4.6. Можливі способи клірингу

На рис. 4.6 показано частку кожного способу в загальному середньорічному обороті по чеках у США.

## Механізм платежів пластиковими картками

Найсучаснішим і досить поширеним (табл. 4.8) засобом платежу вважається пластикова картка.

Платежі *пластиковими картками* — вид платежів за дебетом. Після того як платник підпише документ або повідомить про свою згоду на оплату електронним каналом, одержувач платежу чи його банк отримують від банку платника призначену суму дебетуванням його рахунка. З розвитком карткових систем з'явилися різні види пластикових карток, які різняться за призначенням, функціональними і технічними характеристиками.

Таблиця 4.8

КІЛЬКІСТЬ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК  
В ОБІГУ ДЕЯКИХ ПРОВІДНИХ КРАЇН

Вид картки	Використання				
	Канада	США	Велика Британія	Швейцарія	Японія
Картка з готівковою функцією	++	++	+++	+	+
Картки з дебетовою/кредитовою функцією:					
дебетові	++	+++	++	+	–
кредитові	++	+++	++	+	+
Гарантійна чекова картка	–	–	++	+	–
Магазинні картки	–	++	–	–	+
Картки нафтових компаній	–	+++	–	–	–

Позначення:

+ невелика кількість.

++ значна кількість.

+++ поширена суттєво.

**Банківські кредитні картки** призначені для купівлі товарів з використанням банківського кредиту, а також для отримання авансів у готівковій формі. Головна їх суть — відкриття банком кредитної лінії, яка автоматично використовується щоразу при купівлі товару або отримання кредиту в грошовій формі. Кредитна лінія діє в межах установленого банком ліміту.

Кожна фінансова установа має свої правила щодо можливості одержання кредиту. У деяких системах банківську кредитну картку можна застосовувати для пільгової оплати окремих видів послуг (наприклад, телефонних розмов), для отримання грошей у банківських автоматах. Кредитні картки випускають для платоспроможних споживачів і є для них засобом самоідентифікації.

Кредитні картки бувають індивідуальні та корпоративні.

**Індивідуальні** видають окремим клієнтам банку на основі договору. Вони можуть бути «стандартними» або «золотими». «Золоті» призначені для осіб з високою кредитоспроможністю і передбачають пільги для них.

**Корпоративні** картки видають організації, яка на основі її може видати індивідуальні картки певним особам (керівникам, співробітникам). Їм відкривають персональні рахунки, «прив'язані» до корпоративного карткового рахунка. Відповідальність перед банком за корпоративний рахунок несе організація, а не власники індивідуальних корпоративних карток.

**Чеківі гарантійні картки** видають власникам поточних рахунків у банку для ідентифікації чекодавця і гарантії платежу за чеком. Картка ґрунтується на кредитній лінії, яка дозволяє власникові рахунка користуватися кредитом (овердрафтом). При цьому банк гарантує одержання грошей за чеком у межах установленого ліміту в тому випадку, якщо на рахунку чекодавця відсутня необхідна сума.

*Основні правила* користування чековою гарантійною картою:

- підписи на чеку і на картці повинні бути ідентичні;
- сума чека не повинна перевищувати ліміту, зазначеного на картці;
- якщо сума виплати за чеком перевищує суму коштів на рахунку, з власника знімаються комісійні за використання кредитної лінії і відсотки за овердрафт.

**«Електронні гаманці»** — картки з функцією електронних грошей, призначені для оплати різноманітних товарів або послуг. Потенційно можуть використовуватися як у межах однієї країни, так і в міжнародних масштабах, але інколи їх використання об-

межується певним регіоном. Платіжна спроможність обумовлена певною сумою, яку власник картки попередньо вносить емітенту цієї картки або його агенту. Кошти можна вносити безпосередньо на картку готівкою або з використанням депозитного рахунка власника картки. Передбачено можливість багаторазового «завантаження електронного гаманця».

**Картки з магнітною смугою** мають на звороті магнітну смугу, на якій записано дані, необхідні для ідентифікації особи — власника картки при її використанні в банківських автоматах і електронних терміналах торговельних закладів. Ці дані містять:

- банківські реквізити власника картки (адреса, код банку і відділення, номер рахунка);
- розпізнавальний напис, що відповідає секретному персональному коду власника;
- строк дії картки;
- максимальна сума, яку має в розпорядженні власник картки і яка зменшується при кожному знятті коштів із рахунка.

Коли картка встановлена у відповідні зчитуючі пристрої, індивідуальні дані власника передаються комунікаційними мережами для одержання дозволу на проведення операції. На картках великих міжнародних карткових асоціацій, наприклад, Visa та Master Card магнітна смуга має кілька дріжок для фіксації необхідних відомостей у закодованій формі. На одній з доріжок записано *персональний ідентифікаційний номер* (PIN — *Personal Identification Number*), який вводиться власником картки за допомогою спеціальної клавіатури при використанні ним банківських автоматів і терміналів POS. Набрані цифри порівнюються з PIN-кодом, що записаний на смугі. Якщо вони не збігаються, власнику дається можливість зробити ще кілька спроб набору PIN-коду. Потім картка вилучається або повертається власникові (єврокартка).

**Картка з мікросхемою** винайдена у Франції в 1974 р. й одержала значне поширення в цій країні та за кордоном. Вбудована в картку мікросхема (чіп) складається із запам'ятовувальних пристроїв для збереження інформації та процесора, який є комп'ютером і здатний обробляти інформацію, записану в запам'ятовувальних пристроях. Ці мікропроцесори постійно вдосконалюються для розширення функціональних можливостей картки і підвищення її надійності. Такі картки називають також «інтелектуальними» картками, або смарт-картками.

Можна визначити загальні для всіх карткових систем переваги при проведенні розрахунків (табл. 4.9).

## ПЕРЕВАГИ СИСТЕМИ КАРТКОВИХ РОЗРАХУНКІВ ДЛЯ ЇЇ УЧАСНИКІВ

Користувачі-учасники карткової системи	Переваги
<b>Власники карток</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• зручність використання;</li> <li>• автоматичне надання банківського кредиту;</li> <li>• можливість відстрочення погашення боргу;</li> <li>• регулярне отримання повної інформації за зробленими операціями</li> </ul>
<b>Торговці</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• розширення продажу та залучення нових покупців;</li> <li>• можливість надання кредиту без використання власних коштів та ведення спеціальних систем обліку;</li> <li>• зниження ризик завдяки заміщенню банківських чеків картками. Йдеться про складнощі ідентифікації пред'явника чека, ризик відсутності грошей на банківському рахунку чекодавця, часті випадки підробки банківських чеків і т. д.</li> </ul>
<b>Банки</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• розширення сфери діяльності банку;</li> <li>• «перехресний» продаж додаткових продуктів і послуг власникам карток;</li> <li>• отримання додаткового доходу в формі комісійної винагороди та процентних надходжень</li> </ul>

Залежно від виду застосовуваних карток (кредитні чи дебетові) можна проводити дебетові або кредитові трансферти.

При *дебетовому трансферті* отримувач грошей дає наказ дебетувати рахунок платника на відповідну суму і зарахувати її на свій рахунок (рис. 4.7).

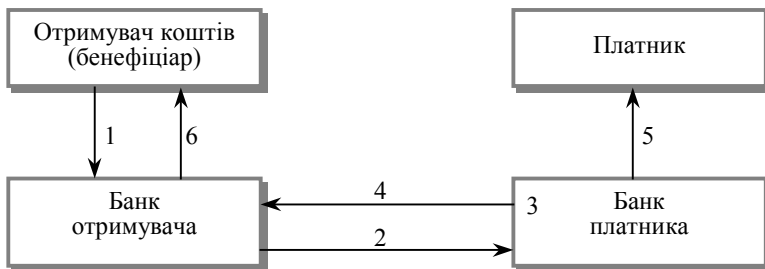


Рис. 4.7. Схема дебетового трансферту

У системі дебетових трансфертів переказ коштів ініціюється їх отримувачем. Отримавши наказ від отримувача коштів (1, 2), банк платника дебетує його рахунок і кредитує кореспондентсь-

кий рахунок банку-отримувача (3), якому відсилається кредит-авізо (4). Платникові відсилається виписка з рахунку (5), а бенефіціару — повідомлення про зарахування коштів (6).

У разі роботи з дебетовою картою клієнт оперує лише сумою, що знаходиться на його банківському рахунку. Ці картки також називають «електронними грошима», оскільки платіжні операції виконуються шляхом прямого зменшення фінансових активів клієнта замість збільшення його зобов'язань перед банком. При сплаті за допомогою дебетової картки необхідно перевірити стан банківського рахунка покупця і списати з нього суму платежу на користь підприємства торгівлі або сервісу. Тому оброблення таких карток звичайно проходить у режимі on-line, тобто торговець зв'язується з банком, повідомляє йому суму платежу і отримує підтвердження на проведення операції. Окрім цього, якщо картка передбачає можливість перезаписувати інформацію і має високий ступінь захисту, торговець може працювати в режимі on-line і не турбувати банк з приводу кожної купівлі. В цьому режимі всі фінансові транзакції зберігатимуться в торговому терміналі. В обумовлені строки проводиться розрахунок: рахунки передаються в банк для списання коштів з клієнтських, рахунків.

Дебетова картка може в будь-який момент стати кредитною, якщо вона наділяється будь-якими рисами кредиту, наприклад, передбачена можливість овердрафту.

Загальна схема операцій, що виконуються при розрахунках за товари і послуги за допомогою дебетової картки, близька до схеми операцій з кредитною картою, але вона має деякі особливості (рис. 4.8).

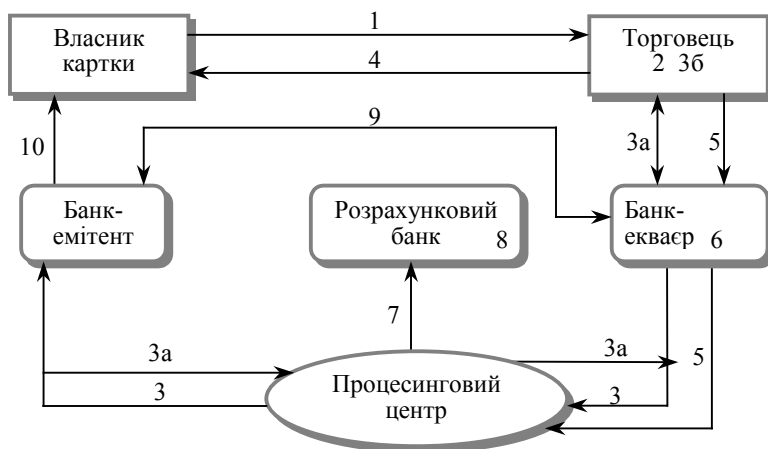


Рис. 4.8. Механізм операції з дебетовою картою у режимі on-line

Бажаючи здійснити купівлю або отримати послугу, власник картки надає її торговцеві (1). Торговець (2) перевіряє картку візуально, а потім проводить авторизацію — голосову по телефону або електронну через POS-термінал (3а). Отримавши дозвіл, торговець оформляє чек (3б), переносячи на нього дані з картки. Власник картки підписує всі примірники чека (при авторизації через POS-термінал підпис не потрібен, оскільки його роль виконує ПІН-код). Примірник чека і товар передаються покупцеві (4). Наприкінці кожного робочого дня торговець надає в банк-екваєр примірники чеків, котрі слугують документальним підтвердженням транзакції. Дані за транзакціями передаються у процесинговий центр (5). Банк-екваєр перевіряє документи і кредитує рахунок торговця на відповідну суму (6). Процесинговий центр обробляє інформацію і передає її у розрахунковий банк, в якому банки-учасники відкрили кореспондентські рахунки (7). Розрахунковий банк проводить взаємозалік між банками-учасниками (8). Банки, які не мають кореспондентських рахунків у розрахунковому банку, здійснюють розрахунки самостійно. Банк-емітент щомісяця сповіщає власників картки про стан його карткового рахунка (10). Банки-емітенти знімають комісійну платню з рахунків власників карток за послуги при здійсненні операцій.

Процес авторизації значно спрощується, якщо технічний бік справи дозволяє проводити її в off-line режимі (рис. 4.9).

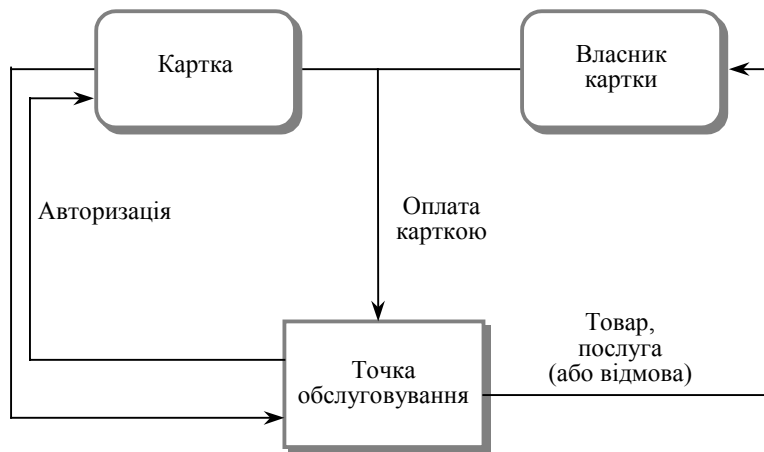


Рис. 4.9. Схема off-line авторизації

При *кредитовому трансферті* ініціатива належить платникові (рис. 4.10).

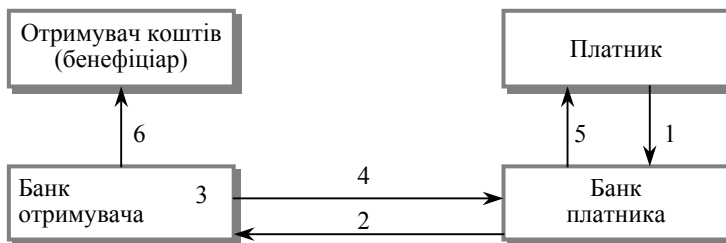


Рис. 4.10. Схема кредитового трансферту

За наказом платника (1) його банк відсилає банку отримувача наказ кредитувати рахунок бенефіціара і дебетувати власний кореспондентський рахунок (2, 3). Повідомлення про проведення операції надсилається учасникам розрахунків (4—6).

Для отримання *банківської кредитної* картки клієнт подає в банк заяву. На основі даних, наведених у заяві, банк оцінює кредитоспроможність клієнта і визначає ліміт картки. При позитивному вирішенні питання банк відкриває клієнту спеціальний картковий рахунок. Одночасно виготовляється персональна пластикова картка, на яку заноситься необхідна інформація: прізвище та ім'я, номер рахунка, термін дії картки. Банк-емітент встановлює два види обмежень:

— *загальний кредитний ліміт* суми непогашеної заборгованості за картковим рахунком, якого треба дотримуватися протягом усього періоду дії картки;

— *разовий ліміт* на суму однієї покупки.

Різним клієнтам встановлюються різні рівні ліміту, залежно від їх кредитоспроможності та згідно з прийнятими банком стандартами.

У момент купівлі товару або послуги власник картки пред'являє її продавцеві. Продавець друкує торговий рахунок, на якому за допомогою спеціального пристрою відбиваються дані з картки. Ця процедура називається *імпринтинг*.

Торговий рахунок відбивається в трьох примірниках: перший отримує власник картки, другий залишається у продавця, а третій надсилається банку-екваєру.

Якщо сума покупки перевищує встановлений ліміт, торговець до оформлення покупки зобов'язаний провести авторизацію, тоб-



то отримати дозвіл банку-емітента. За наявності спеціальних касових терміналів авторизація здійснюється за окремою угодою в режимі реального часу (*on-line*). У такому разі ліміт на одну операцію не враховується.

Банк торговця (екваєр) отримує від свого клієнта належно оформлені торгові рахунки. Ці рахунки розглядаються банком як еквівалент грошових сум, які належать до негайного зарахування на рахунок торговця. Торговець може використати ці гроші незалежно від того, відшкодує покупець суму покупки банку-емітенту чи ні (звичайно, якщо при здійсненні покупки не відбулося порушення встановлених правил при свідомій участі торговця). При сплаті рахунків з торговця утримується комісія (дисконт).

Наприкінці кожного місяця банк надсилає власникові картки спеціальну виписку з його карткового рахунка, в якій вказуються всі операції, проведені за період, а також суми та терміни заборгованості. Ця процедура називається *білінг*.

Клієнт має дві можливості щодо сплати: 1) він може погасити борг без виплати відсотків протягом установленого угодою терміну або 2) пролонгувати кредит, сплачуючи щомісячний відсоток від середньоденного залишку боргу.

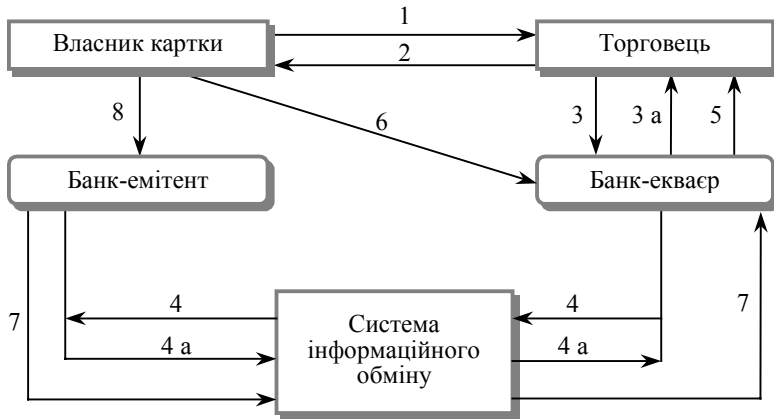


Рис. 4.11. Схема купівлі товару з використанням банківської кредитної картки

У разі купівлі товару за банківською кредитною картою (рис. 4.11) на суму, що не перевищує разового ліміту, торговець випишує торговий рахунок, копія якого передається разом з товаром і картою покупцеві (1, 2). У разі перевищення ліміту торго-

вещь зв'язується з банком-екваєром для проведення авторизації (отримання дозволу на угоду). Якщо власник картки — клієнт банку-екваєра (тобто екваєр є також емітентом картки), то авторизацію проводить сам екваєр (3, 3a). Якщо власник картки — клієнт іншого банку, то екваєр зв'язується з банком-емітентом через систему інформаційного обміну (4, 4a). Після отримання дозволу ця інформація надходить до торговця і угода завершується передачею товару (3a, 2). По закінченні визначеного періоду (робочого дня, тижня, місяця) торговець надає банку-екваєру торгові рахунки за картковими покупками. Банк зараховує суми за мінусом дисконту на рахунок торговця (5). Якщо власник картки — клієнт банку-екваєра, то екваєр проводить розрахунки безпосередньо з власником картки (6). Банк надсилає витяг із зазначенням сум, що підлягають погашенню, і термінів сплати боргу. Якщо власник картки — клієнт іншого банку, схема дещо ускладнюється. Банк-екваєр отримує від емітента гроші через систему інформаційного обміну (7). При цьому банк-екваєр сплачує емітенту комісію за інтерчейндж. Потім банк-емітент отримує платіж від власника картки.

### *Взаєморозрахунки по пластикових картках*

Взаєморозрахунки за пластиковими картками регулюються чинним законодавством України, правилами міжнародних платіжних систем та договорами з банками-емітентами.

Розрахунки з банками-емітентами здійснюються через кореспондентські рахунки в цих банках з подальшим їх перерахуванням на СКР, відкритий у банку-емітенті. Банківське управління іноземної валюти перераховує на кореспондентський рахунок банку в банку-емітенті суми видаткових лімітів по картках, договір та заяву на випуск карток в електронному вигляді (для VISA) або кур'єром (для Eurocard/MasterCard).

Після повідомлення про виготовлення картки працівник, що виконує операції по картках, на підставі довіреності отримує в банку-емітенті пластикові картки та ПІН-коди до них і залишає там розписку про їх отримання.

Щомісячно до 5 числа відділ пластикових карток повідомлює в банк-емітент суми всіх видаткових лімітів по картках.

Банк зобов'язаний підтримувати на СКР в банках-емітентах залишок, що дорівнює сумі загального видаткового ліміту по картках. Усі видатки, що провадяться клієнтами за допомогою пластикових карток, а також пов'язані з їх випуском та обслугову-

ванням, списуються банком-емітентом з СКР банку відповідно до тарифів банку-емітента.

При виникненні дебетового сальдо на СКР банк повинен сплатити заборгованість перед банком-емітентом протягом 5 банківських днів. Працівники відділу пластикових карток зобов'язані стежити за строками та правильністю виконання операцій по СКР банку в банку-емітенті.

### Механізм здійснення платежів векселями

Іншим способом платежу, що широко використовується у міжнародній і вітчизняній практиці, є **вексель** — цінний папір, який містить безумовне абстрактне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

При розрахунках із зовнішньоторговельних операцій використовуються простий («соло») і переказний вексель (тратта). Частіше застосовують *переказний вексель*, який є безумовною пропозицією трасанта (кредитора), адресованою трасату (боржнику), сплатити третій особі (ремітенту) в установленний термін означену суму. При виникненні такого грошового зобов'язання трасант виступає і кредитором щодо боржника (трасата), і боржником по відношенню до ремітента.

Просту форму грошового зобов'язання (прості векселі) при міжнародних розрахунках використовують значно рідше (рис. 4.12).

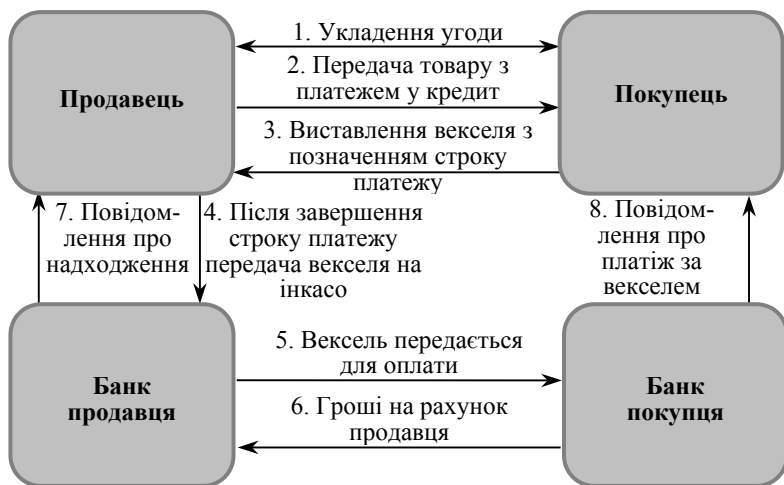


Рис. 4.12. Розрахунок покупця з продавцем за поставлені в кредит товари за допомогою простого векселя

*Простий вексель (соло)* виставляє не кредитор, а боржник (векселедавець), який бере зобов'язання сплатити кредитору певну грошову суму в обумовленому місці у визначений термін.

Вексель складається за суворо встановленою формою, обумовленою національним законодавством.

У сфері міжнародного платіжного обороту застосовуються норми національного і міжнародного права. Так, у 1930 р. в Женеві ряд країн прийняли «Однотипний вексельний закон». На його основі держави — учасниці угоди, в т. ч. колишній СРСР, уніфікували національне вексельне законодавство. Самостійну групу, утворюють країни, чиє вексельне законодавство не належить до інших систем. Тому в міжнародних розрахунках необхідно враховувати нормативні акти, що є у вексельному законодавстві різних країн, і передбачати їх контрактах, які регулюватимуть фінансові відносини за угодою.

Відповідно до «Однотипного вексельного закону», вексель складають у письмовому вигляді. Він повинен містити обов'язкові реквізити.

Для простого векселя:

1. «Вексельна помітка».
2. Просте і нічим не обумовлене зобов'язання сплатити певну суму грошей.
3. Термін платежу.
4. Місце платежу.
5. Найменування одержувача.
6. Дата та місце складання платежу.
7. Підпис векселедавця.

Зразок простого векселя за формою «Однотипного вексельного закону» (у дужках зазначено номер елементів векселя) наведено нижче:

(2) <i>Євро 5000</i>	(6) <i>Париж. 1 грудня 2007 р.</i>
(3) <i>20 березня 2008р. ми заплатимо проти цього (1) простого векселя наказу (5) фірми «Юнілайф», Київ, Україна</i>	
(2) <i>п'ять тисяч євро</i>	(7) <i>АТ «Жерар», Париж</i>
(4) <i>Місце платежу: Париж</i>	

(підписи)

Реквізитами переказного векселя (тратти) є:

1. Найменування «вексель», включене у текст документа.
2. Проста і нічим не обумовлена пропозиція сплатити певну суму грошей.

3. Найменування трасата (боржника).
4. Термін платежу.
5. Місце платежу.
6. Найменування особи (ремітента, одержувача), якому чи за чийм наказом має бути здійснений платіж.
7. Дата та місце складання векселя.
8. Підпис особи (векселедавця, трасанта, кредитора), який видає вексель.

За відсутністю хоча б одного із зазначених елементів простий і переказний векселі не мають сили.

Зразок переказного векселя за формою «Однотипного вексельного закону» (у дужках зазначено номер елементів векселя) наведено нижче:

(2) <i>Євро 5000</i>	(7) <i>Київ, 1 грудня 2007 р.</i>
(4) <i>20 березня 2008 р. платіть проти цього</i>	(1) <i>переказного векселя наказу</i>
(6) <i>фірми «Юнілайф», Київ, Україна</i>	
(2) <i>п'ять тисяч євро</i>	
(3) <i>АТ «Жерар», Париж</i>	
(5) <i>Місце платежу:</i>	(8) <i>«Юнілайф», Київ</i>
<i>Євробанк, Париж</i>	
	<i>(підписи)</i>

У багатьох країнах світу для зручності операцій з векселями, що використовуються в комерційному обороті, розроблені вексельні формуляри, які відповідають вимогам вексельного законодавства. Можна виставити і вексель, не оформлений на спеціальному бланку, але за умови, що він містить усі необхідні реквізити.

Оскільки переказний вексель сам по собі не має сили законного платіжного засобу, а є лише представником справжніх грошей, у міжнародній практиці прийнято, що боржник-трасат зобов'язаний письмово підтвердити свою згоду провести платіж за векселем в зазначений термін, (здійснити акцепт тратти). Акцепт здійснюють у вигляді надпису на лицьовому боці векселя і підписують акцептантом.

Зразок акцепту.

<i>«Акцептований»</i>	
<i>АТ «Жерар», Париж</i>	
	<i>(підпис)</i>

Печатку під акцептом не ставлять. Акцепт тратти може бути загальним чи обмеженим.

Обмежений (частковий) акцепт — це письмове погодження боржника сплатити тільки частину суми, вказаної у тратті.

Необхідність акцепту тратти зумовлена тим, що обов'язок трасата сплатити її виникає тільки після акцепту.

Тому для належного виконання трасатом своїх зобов'язань експортер, передаючи у банк з інкасовим листом товарівдвантажувальні документи, додає до них тратту. В інкасовому дорученні експортер вказує, що товарівдвантажувальні документи, за якими імпортер може отримати товар, повинні бути передані інкасуючим банком імпортеру проти акцепту виставленої на нього тратти.

Якщо тратта підлягає акцепту до поставки товару, експортер пересилає тратту імпортеру, імпортер акцептує її і передає акцептовану тратту банкові з дорученням видати її експортеру тільки після отримання трасатом товаророзпорядчих документів, що засвідчують поставку товару.

Акцепт тратти може здійснювати і банк. Такий банківський акцепт використовують для дострокової неогоціції тратти. Неогоціція тратти — це продаж векселя векселедержателем банкові до настання строку платежу за векселем. При цьому векселедержатель отримує не повну суму векселя, а тільки її частину, яка залишилася після вирахування відсотка за неогоціцію та банківського збору. Після цього банк може у вказаний термін пред'явити трасату вексель до оплати.

Надійнішою гарантією, порівняно з акцептом за траттами та простими векселями, у міжнародній торгівлі є їх авальювання (підтвердження) банками. Аваль виступає вексельним поручительством, до якого застосовується вексельне право. Це поручительство означає гарантію платежу за траттою чи простим векселем (повністю чи частково) з боку банку, якщо боржник не виконав у строк зобов'язання за векселем.

Платіж за векселем може бути забезпечений повністю або в частині вексельної суми через аваль. Це забезпечення дається третьою особою або навіть однією з осіб, що підписали вексель.

Отже, аваль — вексельна порука, в силу якої особа (аваліст), яка здійснила її, переймає на себе відповідальність за виконання зобов'язання будь-якою зобов'язаною за векселем особою акцептантом, векседавцем, індосантом.

Аваль може бути здійснений при видачі векселя або на будь-якому іншому етапі його обігу. Банк може здійснювати авалью-

вання векселя на підставі договору з будь-якою зобов'язаною за векселем особою.

Аваль векселя банком здійснюється лише після ґрунтовної перевірки його юридичної та економічної надійності. Аваль не втрачає своєї сили внаслідок недійсності зобов'язання, за яке він був наданий (недійсності підпису юридичної особи, її фінансової неспроможності тощо).

Аваль дається на векселі або на додатковому аркуші; він може бути даний і на окремому аркуші, з зазначенням місця його видачі. Він виражається словами «*вважати за аваль*» або будь-якою іншою рівнозначною формулою; він підписується тим, хто дає аваль. Для авалю достатньо одного лише підпису, поставленого авалістом на лицьовій стороні переказного векселя, якщо тільки цей підпис не поставлений платником або векселедавцем. В авалі повинно бути вказано, за кого він виданий. У разі відсутності такої вказівки він вважається виданим за векселедавця.

Юридична особа, яка бажає заручитись поручительством звертається в банк, де проводиться його розрахунково-касове обслуговування. Для прийняття рішення про представлення авалю клієнт повинен подати:

- заяву;
- ориґінали векселів, які надаються до авалю;
- реєстр векселів;
- копії засновницьких документів;
- баланс та звіт про фінансові результати за останній звітний період;
- довідку про стан розрахункового рахунку;
- документ, що підтверджує товарний характер векселів;
- карточку із зразками підписів та печатки, якщо клієнт обслуговується в іншому банку.

Документи залишаються у розпорядженні відповідального працівника банку до прийняття рішення про можливість надання авалю. В обмін на прийняті векселі банк видає розписку.

Банк не пізніше робочого дня, слідуєчого за днем звернення за вексельним поручительством, повинен повідомити клієнта про своє рішення.

Аваль надається тільки за векселями, що видаються (акцептуються) в оплату за продукцію, виконані роботи, надані послуги.

Не рекомендується надавати аваль за векселями:

- недоміцільованим;
- строком платежу по пред'явленню, якщо не визначений строк його пред'явлення;

- строком більше шести місяців з моменту пред'явлення;
- юридичних осіб, векселі яких опротестовувались за останній рік.

У міжнародному платіжному обороті вексель вважається оборотним фінансовим документом. Це означає, що з передачею векселя іншій особі до нього переходять усі права, вимоги та ризики за цим документом. Передачу векселя здійснюють простим врученням чи за допомогою передавального надпису (індосаменту). Такий надпис ставлять на зворотньому боці векселя, його підписує індосант.

Індосамент можна здійснити у вигляді передавального надпису з відмовою від відповідальності, що впливає з тратти. Тоді роблять надпис «Без обороту не мене», а передавальний надпис називають *безоборотним індосаментом*.

Будь-який переказний вексель, навіть виданий без прямого застереження про наказ, може бути переданий шляхом індосаменту. Якщо векселедавець помістив у переказному векселі слова «не за наказом» або будь-який рівнозначний вислів, то документ може бути переданий тільки з дотриманням форми і з наслідками звичайної цесії.

Індосамент може бути здійснений навіть на користь платника, незалежно від того, чи акцептував він вексель чи ні, або на користь векселедавця, або на користь будь-якої іншої зобов'язаної за векселем особи. Ці особи можуть, у свою чергу, індосувати вексель.

Індосамент має бути простим і нічим не обумовленим. Будь-яка обмежуюча його умова вважається ненаписаною. Частковий індосамент є недійсним. Індосамент на пред'явника має силу бланкового індосаменту.

Індосамент має бути написаний на векселі або на приєднаному до нього аркуші (алонж). Він повинен бути підписаний індосантом. Індосамент може не вміщувати зазначення особи, на користь якої він зроблений, або він може складатися з одного підпису індосанта (бланковий індосамент). У цьому останньому випадку індосамент для того, щоб мати силу, має бути написаний на звороті векселя або на додатковому аркуші.

У разі використання додаткового аркуша він повинен бути приєднаний до векселя клеєвим способом. При цьому індосамент, що розміщується першим на додатковому аркуші, повинен починатись на векселі і закінчуватись на додатковому аркуші, а печатка має розміщуватись на з'єднанні векселя та додаткового аркуша.



Індосамент переносить усі права, що впливають з переказного векселя. Якщо індосамент бланковий, то векселедержатель може:

- заповнити бланк або на своє ім'я або на ім'я якої-небудь іншої особи;
- індосувати, в свою чергу, вексель через бланк або на ім'я якої-небудь іншої особи;
- передати вексель третій особі, не заповнюючи бланк і не здійснюючи індосаменту.

Якщо індосамент вміщує застереження «валюта до отримання», «на інкасо», «як довіреному» або будь-яке інше застереження, яке має на увазі просте доручення, векселедержатель може здійснювати всі права, що впливають з переказного векселя, але індосувати його він може лише шляхом передоручення. Зобов'язані особи можуть у такому разі заявляти проти векселедержателя лише такі заперечення, які могли б бути протиставлені індосанту. Доручення, яке вміщується в передорученому індосаменті, не припиняється у зв'язку зі смертю передоручителя або настанням його недієздатності.

Якщо індосамент вміщує застереження «валюта в забезпечення», «валюта під заставу» або інше якесь застереження, що має на увазі заставу, векселедержатель може здійснювати всі права, що впливають з переказного векселя, але поставлений ним індосамент має силу лише як передоручений індосамент. Зобов'язані особи не можуть заявляти проти векселедержателя заперечень, що ґрунтуються на їх особистих ставленнях до індосанта, якщо тільки векселедержатель, одержуючи вексель, не чинив свідомо на шкоду боржнику.

Індосамент, здійснений після строку платежу, має ті самі наслідки, що і попередній індосамент. Однак індосамент, здійснений після протесту в неплатежі або після закінчення строку, встановленого для здійснення опротестування, має наслідки лише звичайної цесії. Оскільки протилежне не буде доведено, недатований індосамент вважається здійсненим до закінчення строку, встановленого для здійснення опротестування.

Виступати векседавцями, акцептантами, індосантами і авалістами можуть тільки юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, що визнаються такими відповідно до чинного законодавства України.

Векселі можуть видаватися лише для оплати за поставлену продукцію, виконані роботи та надані послуги, за винятком векселів Мінфіну, Національного банку та комерційних банків України.

Видача та індосамент векселів за межі України не допускається. У векселі, який підлягає оплаті строком за пред'явленням або у визначений час від пред'явлення, векселедавець може обумовити, що на вексельну суму будуть нараховуватись відсотки. У будь-якому іншому векселі така умова вважається ненаписаною.

Відсоткова ставка має бути вказана у векселі; при відсутності такої вказівки умова вважається ненаписаною.

Відсотки нараховуються від дня складання векселя, якщо не вказана інша дата.

Якщо сума векселя позначена і прописом, і цифрами, то у випадку розбіжності між цими позначеннями вексель має силу на суму, позначену прописом.

Якщо у векселі сума позначена кілька разів (або прописом або цифрами), то у випадку розбіжності між цими позначеннями вексель має силу лише на меншу суму.

Кожний держатель векселя має право знімати з нього копії. Копія має точно відтворювати оригінал з індосаментами і з усіма іншими позначками, які на ньому є. Вона повинна вказувати, до якого місця вона доведена. Копія може бути індосована та авальована в тому самому порядку і з тими самими наслідками, що й оригінал. У копії повинна бути вказана особа, в руках якої знаходиться оригінал документа. Остання зобов'язана вручити зазначений документ законному держателю копії. Якщо на оригіналі після останнього індосаменту, зробленого до зняття копії, є застереження «починаючи звідси індосування дійсне лише на копії» або будь-яка інша рівнозначна формула, то індосамент, поставлений після цього на оригіналі, недійсний.

Українські банки мають змогу здійснювати з векселями такі операції:

Кредитні:

- врахування (дисконт) векселів;
- видача позичок до запитання під забезпечення векселів;
- вексельне переврахування і перезастава.

Комісійні:

- прийняття векселів на інкасо для одержання платежів і для оплати векселів у строк;
- зобов'язання оплатити вексель за платника (доміциляція);
- аваль векселів;
- акцепт векселів.

Вексельними кредитами є банківські операції по врахуванню (дисконту) векселів і видачі позичок до запитання під забезпечення векселів. Кредит надається за заявою векселедержателя.

Врахування векселів і позички під заставу векселів є активними операціями банку, і їх суми входять у визначення відповідних нормативних коефіцієнтів.

При розгляді можливості надання вексельного кредиту банк зобов'язаний переконатися, що клієнт буде спроможний своєчасно повернути кредит. Для аналізу і оцінювання платоспроможності використовуються дані бухгалтерського обліку і звітності осіб, зобов'язаних вексями, дані інших банків, послуги незалежних аудиторських служб, інші доступні методи й засоби, що не суперечать закону.

Векселі подаються в банк з реєстром, форма якого встановлюється головним банком. Векселі в реєстрах мають бути розташовані в порядку строків їхньої оплати, починаючи з найближчого. Рекомендується групувати векселі в різні реєстри: в один вносяться векселі, які мають бути оплачені в місці здійснення операцій, а в інший — іноземні векселі. Записи за включеними у реєстр вексями звіряються з реквізитами наданих векселів. За прийнятті з реєстром векселі пред'явникові вручається квитанція, якщо їх облік не може бути здійснений у день прийому.

Банк має проконтролювати, щоб держатель векселя при внесенні векселя до реєстру зробив іменний індосамент на користь банку. Якщо на векселі останній індосамент був бланкований, то він переводиться в іменний на ім'я банку також бланковим індосаментом, перед яким має бути залишено достатньо місця для того, щоб банк міг поставити штамп (напис) «Сплачуєте за наказом... банку». Напис на ім'я банку доречно робити ще й для того, щоб ускладнити використання векселя при його втраті або викраденні.

Крім того, на лицьовому боці векселя ставиться штамп «*прийняти до врахування*», «*іногородній*».

Подані векселі перевіряються з позицій їхньої юридичної та економічної надійності. З юридичної точки зору перевіряються:

- правильність заповнення усіх обов'язкових реквізитів;
- повнота сплати вексельного мита;
- повноваження осіб, які підписали вексель, а також справжність цих підписів.

Законним володарем векселя є:

- особа, на ім'я якої вексель виписаний (ремітент);
- особа, на ім'я якої зроблено останній іменний індосамент;
- пред'явник, якщо останній індосамент є бланковим.

У векселі мають бути усі реквізити, які встановлені пунктами 1 і 75 «Положення про переказний і простий вексель», розробленого на основі Однакового вексельного закону.

Треба дуже уважно підходити до векселів, які видані в інших державах, з позицій строгої відповідності їх вексельним законодавчим актам країни, де видано вексель. Якщо вексель написаний іноземною мовою, то приймаючи його до врахування або в заставу, банк (дирекція, філіал) повинен вимагати завірений нотаріусом переклад тексту векселя.

Метою перевірки економічної надійності векселя є встановлення повної впевненості в його оплаті. Крім перевірки загальної кредитоспроможності клієнта, підлягає аналізу економічне становище індосантів, які зробили написи на векселі. Для цього використовуються всі наявні можливості банку, в тому числі послуги аудиторських організацій і дані тих банків, у яких відкриті основні рахунки індосантам.

Врахування або дисконт векселів полягає в тому, що банк, придбавши вексель за іменним індосаментом, терміново його сплачує пред'явникові, а платіж отримує тільки з настанням зазначеного у векселі строку. Економічною суттю операції врахування є дострокова грошова реалізація векселя його держателем банку і переведення комерційного кредиту в банківський.

За достроковий платіж банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою користь, тобто вексель оплачується із знижкою. Різниця між сумою, яку банк заплатив, придбавши вексель, і сумою, яку він отримує за цим векселем у строк платежу, називається врахуванням або дисконтом.

Враховуючи вексель, банк (дирекція, філіал) отримує його у своє розпорядження, стає кредитором-векселедержателем з усіма правами і обов'язками останнього, згідно з *«Положенням про переказний і простий вексель»*.

Векселі, які враховуються, повинні мати не менше двох підписів, тобто векселедавця і першого векселедержателя. Кількість передаточних підписів свідчить про надійність векселя (чим більше, тим краще). В обов'язковому порядку треба перевірити безперервність передаточних індосаментів, визначити законність володіння векселем.

Не приймаються до обліку векселі, подані юридичними особами, векселі яких опротестовувалися за останні 6 місяців.

Векселі, що не відповідають вимогам банку, викреслюються з реєстру і повертаються клієнту. Після цього реєстри розглядаються керівником банку (дирекції, філіалу) і, за наявністю кредитних ресурсів, на реєстрі ставиться дозволяючий напис про кількість і суму векселів, які приймаються до врахування.

Реєстри і прийняті векселі направляються для подальшого оброблення у відповідний відділ (сектор), залежно від структури банку. Прийняті векселі реєструються у спеціальній книзі врахування векселів, яка щороку відкривається банком, а реєстраційний порядковий номер векселя з цієї книги проставляється банком на лицьовому боці самого векселя та в реєстрах навпроти запису кожного векселя.

За векселями, з платежем не в місці врахування, стягується також порто (поштово-телеграфні витрати) і дамно (комісії банку за інкасування іноземних векселів).

Нарахування суми дисконту здійснюється за формулою

$$D = \frac{B_n \cdot T \cdot C}{360 \cdot 100}; \quad C = \frac{K \cdot T \cdot П}{360 \cdot 100},$$

де  $D$  — сума дисконту;

$B_n$  — номінальна сума векселя;

$T$  — термін у днях від дня обліку до дня платежу;

$C$  — ставка врахування річних.

Сума дисконту (відсоток за врахування) векселя стягується банком як би наперед, але зараховується на прибутковий рахунок банку після отримання платежу за векселем.

Для своєчасного отримання платежу за врахованими векселями банк веде нагляд за строками настання платежів. З цією метою на кожне число складається спеціальна відомість у двох примірниках, яка заповнюється даними щодо всіх векселів, терміновими на це число, з відміткою порядкового номера векселя згідно з книгою реєстрації векселів, найменування векселедавців, пред'явників та суми кожного векселя.

Дані відомостей звіряються з векселями, що є у сховищі (касі) банку, після чого один примірник відомості передається в операційний відділ, а другий залишається у відповідальній особи банку, яка здійснює операції врахування.

При отриманні платежу у відомості роблять відповідні позначки, а вексель повертають платникові.

За кожним особовим рахунком може бути встановлено: чиї, на які суми і з яким строком погашення банк має векселі; чи були опротестовані векселі у пред'явників чи векселедавців.

Залишки рахунків з врахування векселів у пред'явників повинні дорівнювати сумі залишків рахунків урахованих векселів у портфелі банку і врахованих векселів, відісланих банкам-кореспондентам.

Систематичним обліком також є ведення записів по банках, яким відіслані на інкасо враховані векселі.

Контроль за строками погашення (оплати) векселів є однією з важливих функцій банку, оскільки упущення терміну погашення і пропуск встановленого строку подання векселя до опротестування спричиняє втрату «юридичної сили» векселя.

Якщо платіж приймається достроково, то платникові повертається відповідна сума дисконту за ті дні, що залишилися до строку (звичайно, не менше ніж за 7—10 днів), але виходячи із ставки відсотка банку, що сплачується за кошти за поточними рахунками. У разі оплати векселів після строку платежу платник понад вексельну суму платить банку за прострочені дні пеню і 6 відсотків річних, а також витрати на опротестування, відсилення повідомлень тощо. Після цього банк видає вексель платникові.

Банк виконує доручення векселедержателів і бере на себе відповідальність за пред'явлення векселів у строк платнику і одержання належних платежів. Якщо платіж надійде, вексель повернеться боржнику. У разі ненадходження платежу вексель повертається векселедержателю, але з опротестуванням неплатежу. Отже, банк відповідає за наслідки, які з'явилися через невчинення протесту.

Якщо при врахуванні векселів банк зазнає певного ризику, оплачуючи вексель (за мінусом дисконту), то, здійснюючи інкасо векселя, він приймає на себе лише доручення одержати належний за векселем платіж у визначений термін і передати його власнику векселя. Роль банку зводиться лише до точного виконання інструкцій клієнта векселедержателя. За здійснення інкасо банк отримує комісійну винагороду.

Банк приймає для інкасування векселі з оплатою в тих місцях, де є установи банків. Вексель передається для інкасування з написом про передоручення на ім'я банку, який ставиться на його звороті у вигляді «Сплатить за наказом \_\_\_\_\_ банку. Валюта на інкасо» і засвідчується підписом векселедавця. Прийнявши на інкасо векселі, банк зобов'язаний своєчасно переслати їх за місцем платежу і поставити до відома платника повідомлення про надходження документів на інкасо.

При неодержанні платежу за вексель банк зобов'язаний подати його для опротестування від імені довірителя (якщо останній не дав розпорядження повернути йому неоплачений вексель) та повідомити йому про виконання доручення.

За виконання доручення щодо інкасування векселів банк має право на:

- відшкодування витрат за відправку та отримання векселів і одержання платежу, коли платіж за векселем необхідно одержати в іншому місці;

- винагороду (комісію) за виконання доручення.

Банк не несе відповідальності за втрату векселів на пошті, не своєчасне одержання їх у місці платежу з вини пошти, за упущення або недоліки, допущені нотаріусом (судовим виконавцем) при опротестуванні та за незалежні від банку обставини, які можуть призвести до невігідних для клієнта операцій.

Усі операції по інкасуванню векселів проводяться банком згідно з укладеними договорами з клієнтами. Для укладення договору векселедержатель надає в банк такі документи:

- заяву;
- оригінали векселів, що виставляються для інкасування;
- дві ксерокопії кожного векселя;
- документ, що підтверджує товарний характер векселів.

Усі документи залишаються в розпорядженні відповідального працівника банку для прийняття рішення. При цьому пред'явникові надається розписка про отримання векселів.

На інкасування не рекомендується приймати векселі:

- неакцептовані переказні;
- недоміцільовані;
- строком платежу менше десяти днів від моменту прийняття на інкасо.

Доміцілярцією називається призначення платником за векселем будь-якої третьої особи, а такі векселі — доміцільованими. Зовнішньою ознакою доміцільованих векселів є напис на лицьовому боці векселя «Доміцільованийий» або «Платник (банк)» і підпис доміціліата.

Банк може за дорученням векселедавця або трасата здійснювати платежі за векселем у встановлений строк. Банк у цьому разі на противагу інкасуванню векселів є не одержувачем платежу, а стає платником.

Виступаючи як доміціліат, банк не ризикує, оскільки він оплачує вексель лише в тому випадку, якщо платник вніс йому раніше вексельну суму або якщо платник має в нього на своєму розрахунковому (поточному) рахунку достатні кошти і уповноважує банк списати з його рахунка суму, необхідну для оплати векселя. В іншому випадку банк відмовляє в платежі, і вексель опротестовується звичайним порядком проти векселедавця. За

оплату векселя, як особливий платник, банк може стягувати комісію, а оплачені векселі відсилає клієнтові. Для осіб, які мають у даному банку розрахунковий (поточний) рахунок, оплата доміцільованих векселів може здійснюватися безплатно.

Усі операції по доміцільації векселів виконуються на підставі укладеного з клієнтом (який може бути як векселедавцем, так і акцептантом векселя) договору, де записуються умови надання даної послуги банком — доміциліатом.

Підставою для розгляду питання про виконання банком функцій доміциліата є:

- письмова заява платника по векселю;
- реєстр векселів, що пропонуються для доміциляції;
- документ, що підтверджує товарний характер векселів.

Надані документи залишаються в розпорядженні працівника банку. Обов'язковою умовою для прийняття на себе функцій доміциліата є розрахункове касове обслуговування платника в банку. Тому банк не виступає доміциліатом за векселями векселедавців (акцептантів), розрахунковий рахунок яких відкритий в іншому банку.

Борг трасанта вважається погашеним після оплати векселя готівкою, перерахуванням вказаної в ньому суми на банківський рахунок пред'явника чеком чи переказом. Після оплати пред'явник векселя повинен його повернути трасату з поміткою про оплату, яку ставлять на зворотньому боці векселя.

Сума отримана

Київ, 20 березня 2008 р.  
Укргазбанк

(підпис)

## Розрахунки платіжними дорученнями

Ще одним засобом платежу, який використовують у міжнародній торгівлі, є банківський переказ. Це розрахункова банківська операція, яка полягає в пересиланні *платіжного доручення* одного банку іншому. Платіжне доручення є наказом клієнта банку, складеним на основі вказівок платника (переказодавця) — клієнта банку, адресованим своєму банкові-кореспонденту, про виплату певної суми грошей переказоодержувачеві (бенефіціару). Платіжними дорученнями розраховуються з постачальниками та



підрядниками в разі передоплати ними за узгодженням із кредитором. Банки приймають платіжні доручення тільки за наявності грошей на рахунках платників. При розрахунку дорученнями скорочується час і документообіг операції (рис. 4.13).

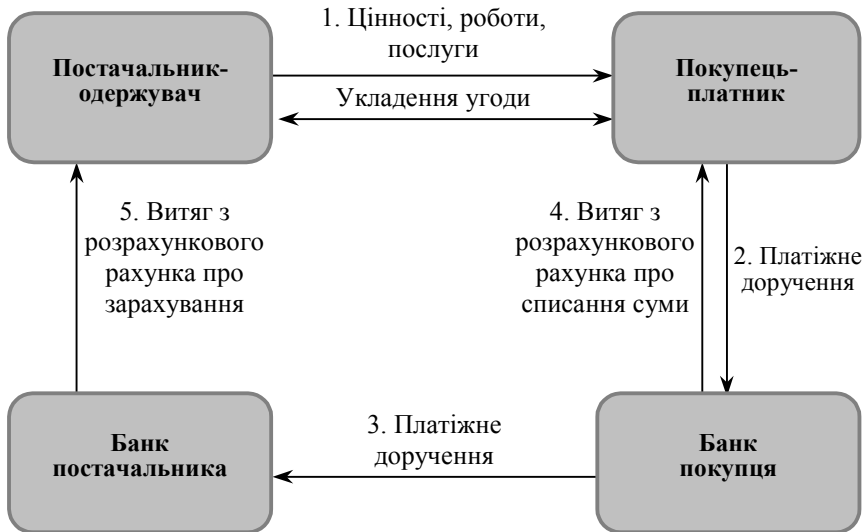


Рис. 4.13. Розрахунок платіжними дорученнями

Українські підприємства, які розраховуються з іноземними контрагентами за куплені товари за допомогою банківського переказу, складають заяву на переказ, у якій містяться інструкції для банку щодо умов виплати грошей переказоодержувачу.

У цьому документі переказодавець вказує:

- повне найменування платника;
- найменування банку платника;
- номер банківського рахунка, який дебетується;
- код валюти та суму платежу;
- повне найменування, адресу бенефіціара;
- найменування банку та номер рахунка бенефіціара;
- найменування, номер і дату документа (контракту і т. п.), за яким проводиться оплата;
- особу, що несе витрати за здійснення переказу (банківська комісія та поштові чи телеграфні витрати);
- мету і призначення переказу (найменування товару та послуг, за які відбувається оплата).

#### 4.4. СПОСОБИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЛАТЕЖІВ

Перекази за кордон можуть бути здійснені різними способами: письмово, поштою, телеграфом, телетайпом, через міжбанківські системи комунікацій тощо. Для письмових переказів є рекомендовані Міжнародною торговою палатою особливі типові формуляри, складені багатьма мовами. За змістом вони нагадують перекази всередині країни, оскільки тут також повинні бути зазначені замовник, бенефіціар з його даними про рахунок, грошова сума і причина платежу. Цей звичайний зміст переказу доповнюється даними банку-кореспондента, який отримав доручення. Для того, щоб сума рахунка не могла бути змінена заднім числом з метою зловживання, вона забезпечується знаками обмеження.

Вибір валюти платежу залежить від погодження партнерів за контрактом торгової угоди. Якщо платіж проводиться в національній валюті, тоді кредитна установа, яка отримала доручення, записує суму в кредит рахунка «А-кореспондента», який ведеться в останнього. Якщо була досягнута домовленість про іноземну валюту, тоді «А-кореспондента» просять дебетувати рахунок іноземної кредитної установи, яка отримала доручення. Якщо немає зв'язку через рахунок, тоді на бланку переказу помічається, як саме слід придбати грошову суму.

Клієнта, який дає доручення, дебетують на суму переказу плюс тарифна плата. При платежах в іноземній валюті сума перераховується за курсом продавця, якщо клієнт не має рахунка в іноземній валюті. Приватний рахунок в іноземній валюті тільки тоді являє інтерес для клієнта, якщо йому регулярно доводиться здійснювати платежі в іноземній валюті у відповідних розмірах, а також якщо він їх отримує.

#### **Механізм платежів поштовими переказами**

Досить поширеним до останнього десятиліття видом переказів у міжнародній торгівлі був *поштовий переказ*, який являє собою письмове платіжне доручення, що надсилається одним банком іншому, підписане відповідною посадовою особою і є вказівкою іншому банку виплатити зазначену суму коштів вказаному бенефіціарові (або за розпорядженням вказаного бенефіціара). Поштовий переказ посилається банком, який видав розпорядження, в закордонний банк авіапоштою. На відміну від банківської тратти, поштовий переказ висилається самим банком іншому банку, а не клієнтом банку закордонному постачальникові.

Наприклад, український покупець просить свій банк переказати італійському продавцеві 100 000 євро на його рахунок № 9872-A/126790 в оплату інвойсу № 176-56 і дебетувати свій рахунок № 0703457698012.

Український банк по отриманні інструкцій від покупця перевіряє правильність заповнення заяви на переказ, відповідність реквізитів бенефіціара (покупця), банку бенефіціара, їх адреси, дізнається, чи дозволяє залишок на рахунку покупця сплатити поштово-телеграфні витрати російського банку і комісію за виконання переказу.

Далі український банк дебетує в себе рахунок вітчизняного покупця відповідно до його вказівок, а потім відсилає інструкції своєму банку-кореспонденту в Італії, зазначаючи всі подробиці платежу (рис. 4.14).



Рис. 4.14. Розрахунок поштовим переказом

Ці інструкції повинні бути такі, щоб можна було перевірити їхню вірогідність за допомогою підпису офіційної особи українського банку, уповноваженого завіряти документи. Італійський банк повинен мати список підписів уповноважених осіб, які можуть розпоряджатися виплатою за поштовими дорученнями. У цих інструкціях мають міститися розпорядження про дебетування рахунку українського банку, який ведеться в італійському банку. Італійський банк дебетує рахунок українського кореспондента і здійснює виплату грошей бенефіціарові.

Оскільки поштовий переказ надсилається авіапоштою, це швидкіший метод платежу, ніж банківська тратта. Однак завжди існує ризик, що інструкції будуть затримані чи загублені. Крім

того, останніми роками листи-розпорядження практично втратили своє значення через недостатню надійність, а також у зв'язку з досить високими затратами на оброблення. На них припадає не більше ніж 4 % загальної кількості платіжних доручень.

В умовах розвитку систем телекомунікацій поштовий переказ поступово поступається прогресивнішим і сучаснішим способам платежів, зокрема телеграфному переказу, телексу.

### **Механізм платежів телеграфними переказами та телексом**

Процедура перевірки *телеграфних переказів* така сама, що й поштових переказів, тільки інструкції висипаються телеграфом або телексом, а не авіапоштою. Тому перекази обходяться дещо дорожче клієнтові банку—платника, але вони прискорюють платежі. Великі платежі доцільно виконувати за допомогою телеграфного переказу або системи SWIFT, оскільки додаткові витрати на телеграфний переказ врівноважуються додатковими надходженнями від економії часу.

Ще одна перевага телеграфного переказу перед поштовим полягає в тому, що не існує небезпеки затримки чи загублення інструкції на пошті. Проте дуже важливо перевірити вірогідність цих інструкцій. На відміну від інструкції поштового переказу, вірогідність інструкції телеграфного переказу неможливо встановити за допомогою перевірки підпису; це роблять за допомогою «контрольного ключа» або «кодового слова»— спеціального цифрового коду, за яким банк-кореспондент ідентифікує відправника даного повідомлення, а також суму платежу, найменування валюти, дату відправлення тощо, вказані в цьому повідомленні.

Після перевірки, як і у випадку з поштовим переказом, банк-платник відправляє телекс, який містить такі основні позиції:

- кому направляється платіж;
- суму і валюту платежу;
- дату валютування;
- найменування продавця;
- основні реквізити рахунку продавця;
- якщо здійснюється покриття, то з якого банку;
- найменування товару або інвойса.

Додатково можуть бути вказані й інші моменти.

Банк бенефіціара при отриманні телеграфного платіжного доручення від закордонного банку перевіряє деталі платежу і про-

водить такі операції: дебетує рахунок закордонного банку; кредитує рахунок бенефіціара.

Постачальник (бенефіціар) при отриманні кредитового авізо (кредитовки або виписки стану рахунка), впевнений, що покупець виконав свої зобов'язання і приступає до виконання умов контракту.

При переказі коштів *телексом* бажано використовувати форматований телекс, оскільки його вартість нижча. Формат платіжного доручення по телексу подібний до формату повідомлення по СВІФТ, він має такі самі поля (див. главу 3).

Способи здійснення міжнародних платежів через міжбанківські системи комунікацій детально розглядалися в гл. 3.

### **Ключові терміни**

*Інкасо; акредитив; чеки; вексель; соло; тратта; аваль; індо-самент; PIN-код; картка; банк-ремітент; банк-емітент; авізо; доміциляція; цесія; інкасо Д/Р; інкасо Д/А; платіжне доручення; телекс; СВІФТ.*

### **Питання для самоконтролю**

1. Що таке міжнародне інкасо?
2. Які нормативні документи регулюють інкасові розрахунки?
3. Назвіть типи інкасо. Чим вони відрізняються?
4. Що таке тратта?
5. Які сторони найчастіше беруть участь у інкасо?
6. Охарактеризуйте фази документарного інкасо.
7. Чим відрізняються умови інкасо Д/П та Д/А?
8. Охарактеризуйте зміст інкасового доручення.
9. Обґрунтуйте зручність використання інкасової форми розрахунків з позиції експортера та імпортера.
10. Яким чином виконується перевірка прийнятих по інкасо документів у банку-ремітенті?
11. Як саме банк-ремітент контролює надходження платіжних коштів по інкасо?
12. Які дії передбачені банком-ремітентом за відсутності сповіщення про акцепт тратти у визначений термін?
13. Що таке акредитив?
14. Які документи використовують при угоді з акредитивом?
15. Який банк називають емітентом?

16. Назвіть типи акредитивів.
17. У чому полягає відмінність револьверного акредитива від акредитива на постачання товарів у кілька етапів?
18. Назвіть фази документарного акредитива.
19. У чому полягає угода про відкриття акредитива?
20. Як використовують акредитиви в розрахунках при імпорتنих операціях підприємств України?
21. Чи можна змінювати умови акредитива українським експортерам?
22. Хто несе витрати за акредитивними операціями?
23. Розкажіть про роботу з дорожніми чеками українських банкірів в сучасних умовах.
24. Які недоліки розрахунків по іноземних боргах за допомогою чеків?
25. Опишіть порядок роботи українських банків з чеками.
26. Які чеки використовуються в міжнародних переказах? Чи мають перераховані далі чеки ходіння? (Чеки, виписані покупцем на свій банк; чеки виписані банком покупця на банк продавця; чеки, виписані банком покупця на банк в країні продавця, інший, ніж банк продавця; чек, виписаний банком покупця на третій банк не в країні продавця).
27. У чому полягає перевага чека як засобу платежу?
28. Яка особливість складання ордерного чека?
29. У якій валюті виписують єврочеки?
30. Які види чеків потребують супроводження спеціальними гарантійними картками?
31. Поясніть порядок користування дорожніми чеками.
32. Чим характеризуються корпоративні пластикові картки?
33. Які основні правила користування чековою гарантійною картою?
34. Яке призначення має PIN?
35. Що таке вексель?
36. Чим відрізняється соло-вексель від тратти?
37. Що таке аваль векселя?
38. Назвіть види індосаментів.
39. Які Вам відомі стандарти СВІФТ?
40. Дайте описання основних видів чеків.
41. Розкажіть про рух чеків за схемою розрахунків чеками.
42. Чим чеки відрізняються від акредитивів?
43. Чи є переваги в чеків перед кредитними картами? Опишіть основні з них.
44. Коли вперше дорожні чеки з'явилися в Україні?

## **Рекомендована література**

1. Аккредитивы. Документарное инкассо. Банковские гарантии. 77-й выпуск серии изданий Швейцерише Кредит-анштальт «Кредит Свисс», 1989. — 96 с.
2. Бровков С.М., Руденко Л.В. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід і українська практика. — К.: Агентство «Україна», 2001. — 380 с.
3. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 29.03.2001 № 135.
4. Інструкція про порядок виконання контролю та отримання ліцензії по експортним, імпортом та лізинговим операціям, затверджена постановою Правління НБУ від 24.03.99 р. № 136.
5. Інструкція про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 18.12.1998 № 527.
6. Конвенція, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі, від 07.06.1930.
7. Положення про впровадження пластикових карток міжнародних платіжних систем у розрахунках за товари, надані послуги та при видачі готівки: Затв. постановою Правління НБУ від 24.02.1997 № 37.
8. Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України: Затв. постановою Правління НБУ від 29.12.2000 № 520.
9. Постанова НБУ № 514 від 03.12.2003 «Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями».

### 5.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ

Як економічна категорія, міжнародний кредит виражає відносини між кредиторами і позичальниками різних країн із приводу надання, використання і погашення залучених коштів.

На міжнародний кредит впливають багато чинників: платіжний баланс країн, розмір відсоткової ставки, вид валюти, валютний курс, цільове призначення та рівень рентабельності кредитних операцій тощо.

Крім загальних ознак (повернення, терміновість, платність, забезпеченість) міжнародному кредиту властиві і певні специфічні риси, обумовлені функціонуванням міжнародного фінансового механізму (недотримання валюти кредиту і валюти його погашення; трансфертні ризики; втрати, пов'язані зі зміною курсу валют тощо), тобто підвищений кредитний ризик.

У зовнішньоекономічних операціях міжнародний кредит виконує такі функції:

1) сприяє процесу накопичення капіталів в рамках усього світового господарства;

2) прискорює процес реалізації товарів, послуг, інтелектуальної власності у всесвітньому масштабі, розсуваючи тим самим рамки розширеного відтворення;

3) забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між сторонами-учасниками;

4) сприяє економії витрат обертання в сфері міжнародних розрахунків;

5) здійснює регулювання економіки.

Значення функцій міжнародного кредиту нерівноцінне і змінюється у міру розвитку національного та світового господарства.

Об'єктивна потреба у міжнародному кредиті пов'язана з:

- необхідністю одночасних великих капіталовкладень для розширення виробництва;



- кругообігом засобів у світовому господарстві;
- особливостями міжнародного виробництва і реалізації;
- розходженнями в обсязі і термінах міжнародних угод.

Джерела міжнародного кредиту є: частина капіталу що тимчасово вивільняється в підприємства в процесі кругообігу в грошовій формі; грошові нагромадження держави й особистого сектора що мобілізуються банками. Міжнародний кредит відрізняється від внутрішнього міждержавною міграцією й укрупненням цих традиційних джерел за рахунок їхнього залучення з ряду країн.

Міжнародні кредити мають різні види й форми, різноманітні варіанти механізмів кредитування.

## Види кредитів

За формою міжнародні кредити будуть *фінансові* та *комерційні*.

**Фінансовий кредит** — це грошовий кредит, наданий банками на умовах повернення, терміновості, платності і забезпеченості.

Багато держав, використовуючи створені системи кредитування експорту і страхування експортних кредитів, здійснюють фінансову підтримку своїм банкам-кредиторам і фірмам-експортерам.

У міжнародному бізнесі поширена практика надання синдикованих кредитів.

**Синдиковані (консорціальні)** (від лат. *consortium* — участь) **кредити** — це кредити, надані двома і більше кредиторами, тобто синдикатами (консорціумами) банків одному позичальникові. Для надання синдикованого кредиту група банків-кредиторів об'єднує на визначений термін свої тимчасово вільні кошти.

Кожен банк установлює свій порядок видачі кредитів, перелік обов'язкових документів, наданих позичальником банку. Переважно це установчі документи; ліцензія, якщо діяльність, для здійснення якої береться кредит, підлягає ліцензуванню; баланс позичальника; документи, що підтверджують забезпечення повернення кредиту (договір поручництва, гарантія, договір про заставу, договір страхування); економічне обґрунтування одержання прибутку, достатнього для своєчасного погашення кредиту; документи, що підтверджують повноваження особи, яка підписала кредитний договір та інші документи.

**Комерційний кредит** — це кредит як різновид розрахунків, тобто розрахунків із розстрочкою платежів.

Основні види комерційного кредиту:

- фірмовий кредит;
- вексельний кредит;

- обліковий кредит,
- кредит за відкритим рахунком;
- овердрафт;
- акцептний кредит;
- факторинг;
- форфейтування;
- лізинг.

**Фірмовий кредит** — це традиційна форма кредитування експорту, при якій експортер надає кредит іноземному покупцеві (імпортеру) у формі відстрочки платежу. Різновидом фірмового кредиту є аванс покупця (імпортера), який виплачується експортеру після підписання контракту.

**Вексельний кредит** — це кредит, що оформлюється шляхом виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів. Строк вексельного кредиту залежить від виду товару. Постачання машин та устаткування зазвичай кредитуються на строк до 3—7 років. При експорті сировини і матеріалів даються короткострокові вексельні, кредити.

**Обліковий кредит** — це купівля векселя банком до настання терміну оплати по ньому. Купівля такого векселя супроводжується індосаментом власника векселя (векселетримача), внаслідок чого вексель, а разом із ним і право вимоги платежу за ним цілком переходять від векселедавця в розпорядження банку. Вексель, пред'явлений до обліку в банк, негайно ним оплачується, тобто векселетримач одержує кредит від банку.

Таким чином, обліковий кредит — це кредит, наданий банком векселетримачеві шляхом купівлі векселя до настання терміну платежу по ньому. Облік векселя проводиться банком за плату. Плата, стягнута банком за авансування грошей при дисконті векселя, називається обліковою ставкою.

Банки, здійснюючи операції з векселями, можуть одночасно застосовувати декілька облікових ставок. Ці дисконтні ставки називаються приватними обліковими ставками. Облікова ставка, яку застосовує центральний банк в операціях із кредитними установами, називається офіційною обліковою ставкою. Рівень її звичайно нижчий від рівня приватних облікових ставок.

На додаток до відсоткових і акцептних платежів банки можуть стягувати премію за ризик із номінальної вартості переказного векселя, поданого для обліку. Така премія називається *лодинг* (*loading*). Ставка лодингу варіюється у залежності від репутації, престижу і кредитоспроможності платника за векселем та індоса-

нтів, а в ряді випадків — і від операції, що була підставою для оформлення векселя.

**Кредит за відкритим рахунком** надається в розрахунках між постійними контрагентами особливо при періодичних постачаннях партій однорідних товарів. Це те саме, що й розрахунки за відкритим рахунком.

Експортер відносить вартість відвантаженої продукції в дебет рахунка, відкритого ним іноземному покупцеві, що погашає свою заборгованість в обумовлені контрактом терміни (один раз на місяць, квартал і т. д.).

**Овердрафт** (англ. *overdraft*) являє собою негативний баланс на поточному рахунку клієнта банку. Овердрафт — це форма короткострокового кредиту, надання якого здійснюється списанням банком коштів з рахунка клієнта понад його залишок. У результаті такої операції утворюється негативний баланс, тобто *дебетове сальдо* — заборгованість клієнта перед банком. Банк і клієнт укладають між собою угоду, в якій встановлюються максимальна сума овердрафта, умови надання та порядок погашення кредиту, розмір відсотка тощо.

У погашенні заборгованості при овердрафті направляються всі суми, що зараховуються на поточний рахунок клієнта. Внаслідок цього обсяг кредиту змінюється в міру надходження коштів, що відрізняє овердрафт від звичайного кредиту. Відсотки стягуються за узгодженими або чинними ставками. Для окремих зарубіжних банків, які мають у них рахунок тривалий час, овердрафт може надаватися безкоштовно.

Форма кредиту «овердрафт» вперше виникла в Англії і в даний час практикується в більшості розвинутих країн.

**Акцептний кредит** — це кредит, наданий банком у формі акцепту переказного векселя (тратти), що виставляється на банк експортерами й імпортерами. При цій формі кредиту експортер одержує можливість виставляти на банк векселі на визначену суму в рамках кредитного ліміту. Банк акцептує ці векселі, гарантуючи тим самим їхню оплату боржником у встановлений термін. При реалізації товару в кредит експортери зацікавлені в акцепті векселя авторитетним банком. Такий вексель у будь-який час може бути облікований або проданий. При акцептному кредиті формально кредит надає експортер, але, на відміну від вексельного кредиту, акцептантом векселя виступає банк. Видаючи акцепт, банк не надає кредиту і не вкладає в операцію свої кошти, але зобов'язується оплатити тратту при настанні терміна платежу. У тих випадках, коли експортер вимагає платежу готівкою,

проводяться операції рефінансування, тобто банк імпортера акцептує тратту, виставлену на нього імпортером, обліковує її і сплачує експортереві готівку. Вартість акцептного кредиту складається з двох елементів: комісії за акцепт і дисконтної ставки, яка зазвичай нижче ставки по обліку векселя.

Термін *акцептний кредит* застосовується зазвичай у тих випадках, коли банки акцептують тратти експортерів тільки своєї країни. Різновидом акцептного кредиту є акцептно-рамбурсний кредит.

**Рамбурс** (франц. *rembourser*) у міжнародній торгівлі означає оплату купленого товару за посередництвом банку у формі акцепту банком імпортера тратт, виставлених експортером.

Термін *акцептно-рамбурсний кредит* застосовується в тих випадках, коли банки акцептують тратти, що виставляються на них іноземними комерційними фірмами. У цьому випадку в операцію по акцепту тратти включаються банки інших країн, які відіграють допоміжну роль і приймають на себе відповідальність перед банками-акцептантами за своєчасний переказ (рамбурсування) на їхні рахунки валютних коштів необхідних для оплати акцептованих тратт.

**Факторинг** (англ. *factor* — посередник) являє собою торгово-комісійні і посередницькі послуги банку чи спеціалізованої фактор-фірми. Він є специфічним різновидом короткострокового кредитування експорту і посередницької комерційної діяльності.

**Форфейтування** (франц. *a forfait* — цілком, загальна сума) являє собою форму кредитування експорту банком або фінансовою компанією шляхом купівлі ними без обороту на продавця векселів і інших боргових вимог по зовнішньоторговельних операціях. Форфейтування, як правило, застосовується при поставці машин, устаткування на значні суми з тривалою розстрочкою платежу (до 5—7 років).

Особливу роль у сучасних міжнародних економічно-фінансових відносинах відіграє *лізинг*. Це особлива форма руху позикового капіталу, який надається насамперед у формі кредиту з наступним правом купівлі товару. Серед інших форм лізингу найбільш поширеним є *фінансовий лізинг* як різновид довгострокового кредитування, що за своїми результатами рівнозначний продажу товару в розстрочку. При цьому обладнання здається на термін, який близький або дорівнює строку амортизації.

Залежно від терміну розстрочки розрізняють короткострокові (до одного року), середньострокові (до 5-ти років) і довгострокові (на 5—8 років) кредити (рис. 5.1).

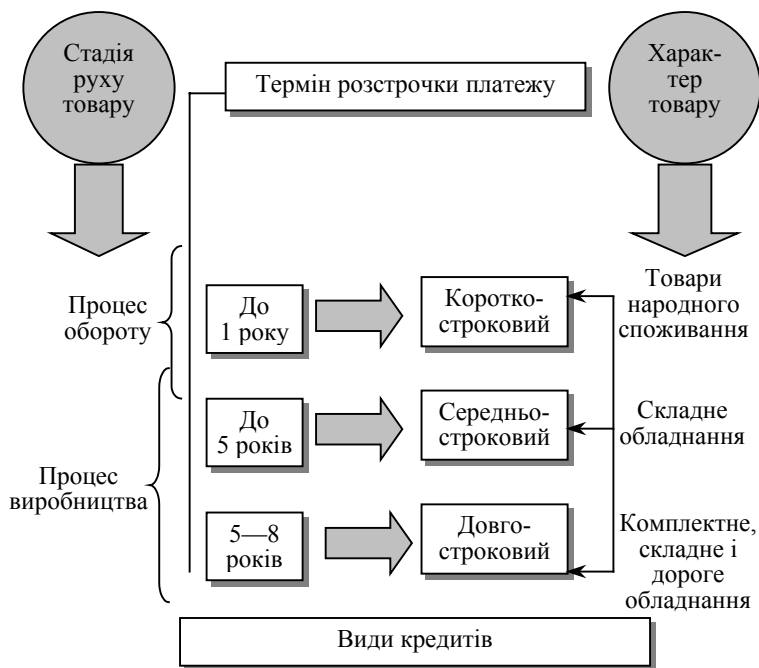


Рис. 5.1. Класифікація міжнародних кредитів

Однак ця узагальнена класифікація коригується кредитним законодавством кожної країни і залежить, насамперед, від загального рівня кредитоспроможності підприємств і платіжної дисципліни. Наприклад, французьке кредитне право використовує таку класифікацію кредитів залежно від строків їх використання: короткострокові — до 2-років, середньострокові — 2—7 років і довгострокові — понад 7 років.

Тривалість кредиту визначається, з одного боку, залежно від стадії руху товару, що покривається кредитом. Так, кредити, пов'язані з процесом обороту, як правило, короткострокові, а кредити, призначені для використання імпортного товару в процесі виробництва, надаються на більш тривалий строк. З іншого боку, на тривалість кредиту прямо впливає характер товару, який постачається. Традиційно склалася практика, коли короткострокові кредити надаються при поставках товарів народного споживання, продуктів харчування з відносно тривалим строком використання, побутової техніки, приладів, серійного обладнання. При поставках складнішого і дорожчого обладнання строк кре-

диту частіше обмежується 5 роками. Довгострокові кредити надаються при поставках комплектного, складного і дуже коштовного обладнання (судна, авіа-техніка) і зазвичай гарантуються урядовими органами або банками країни-продавця.

Конкретний строк кредиту залежить також від величини угоди, фінансового стану покупця і постачальника, ціни кредиту, наявності усталених зв'язків між постачальниками і покупцями, гостроти конкуренції між постачальниками, якості товару, який пропонується різними постачальниками, тощо.

Дослідження використання різних платіжних умов у міжнародній торговій практиці дозволяє виявити такі тенденції. Починаючи з 60-х років, при заключенні торгових угод у цілому світі існує стійка тенденція використання оплати в розстрочку. Це обумовлено рядом факторів. З одного боку, у більшості товарів до того часу уже сформувався стійкий ринок покупця і постачальники змушені все більше прислухатися до думки покупців відносно умов платежу. Таким чином, розстрочку платежу стали використовуватися постачальники для підвищення своєї конкурентоспроможності і залучення покупців. З іншого боку, у більшості випадків товари закупаються посередницькими фірмами-імпортерами, які не володіють достатніми засобами для авансового або негайного платежу. У зв'язку з цим імпортер може або взяти кредит у банку, або наполягати на комерційному кредиті, що дозволить йому погасити заборгованість перед постачальниками після реалізації товару своїм власним покупцям. У результаті зараз понад 40 % світової торгівлі відбувається на умовах комерційного кредиту, а по ряду товарів угоди здійснюються виключно на умовах розстрочки платежу.

### **Типи нарахування і виплати відсотків за кредитом**

*Розмір відсотка залежить* від розміру кредиту, його тривалості, типу валюти, ризику неплатежу і виду забезпечення (банківська гарантія, акредитив та ін.). Зокрема, чим триваліший термін кредиту, тим, вища ставка річного відсотка, і тому, наприклад, ціна кредиту в розмірі 6—8 % річних може виявитися занадто високою для 3-місячного кредиту і нормальною для 1—1,5-річного кредиту. Крім того, якщо валюта кредиту сильна і стійка, кредитні відсотки будуть нижчими, ніж у випадку використання слабких валют, чий курс може бути схильний до значних коливань.

При визначенні показників відсоткових ставок у міжнародній торговій практиці враховуються також такі фактори, як економі-

чні й політичні умови країни-імпортера, які визначають характер ринку збуту. Зокрема, нестабільні політичні та економічні умови, ризикований характер ринку ведуть до збільшення плати за кредит.

У світовій практиці використовують таку формулу розрахунку величини відсотків, зарахованих за кредит:

$$B = \frac{B \cdot C_p \cdot D}{360 \cdot 100\%}$$

де  $B$  — вартісна величина нарахованих відсотків;

$B$  — величина основного боргу;

$C_p$  — річна відсоткова ставка за кредитом;

$D$  — кількість днів користування кредитом;

360 — кількість днів у році, прийнята за базу (може використовуватися 365 днів).

Наприклад, підприємством  $K$  був наданий фірмовий кредит фірмі  $Z$  на суму 180 000 дол. США на строк 45 днів за ставкою 6 % річних. При цьому величина нарахованих відсотків буде розрахована так:

$$B = \frac{180\,000 \cdot 6 \cdot 45}{360 \cdot 100} = 1350 \text{ дол. США}$$

У торгових контрактах може бути передбачена поступова оплата продукції. Наприклад, при поставці товару на 180 000 дол. США на умовах розстрочки платежу, при відсотковій ставці 5 % річних у контракті зафіксовано, що 90 000,00 дол. США — через 90 днів з дати відвантаження. У подібних випадках у світовій практиці використовують такі способи калькуляції нарахованих відсотків: лінійний (іноді називають прогресивний) і штафельний (або регресивний) та пропорційний.

**При лінійному методі** величину розраховують для кожної частини кредиту окремо з дати надання кредиту. У наведеному прикладі за допомогою цього методу загальна величина відсотків буде нараховуватися в три етапи:

$$1) B_1 = \frac{90\,000 \cdot 5 \cdot 45}{360 \cdot 100} = 562,5 \text{ дол. США};$$

$$2) B_2 = \frac{90\,000 \cdot 5 \cdot 90}{360 \cdot 100} = 562,5 \text{ дол. США};$$

$$3) B = B_1 + B_2 = 562,5 + 562,5 = 1125 \text{ дол. США}.$$

**При штафельному способі** нарахування відсотків відбувається на залишок основного боргу за час з дати його використання до дати погашення. В нашому покладі загальна сума нарахованих

відсотків, згідно зі штафельним методом калькулюється за формулою

$$B = \frac{(180\,000 \cdot 45 + 90\,000 \cdot 45) \cdot 5}{360 \cdot 100} = 1687,5 \text{ дол. США};$$

**Пропорційний (змішаний) спосіб** нарахування відсотків полягає в підрахуванні загальної суми відсотків з кредиту та її поділ на число платежів (траншів). При такому способі відсотки виплачуються однаковими внесками. В нашому прикладі загальна сума відсотків з кредиту становить 1687,5 дол. США;

Поділивши цю суму на кількість траншів, визначаємо величину одноразової виплати відсотків:

$$B_{(1,2)} = 1687,5 \div 2 = 843,75$$

Відсотки за кредитом зазвичай починають нараховувати з моменту закінчення поставки, а їхню виплату здійснюють послідовними внесками одночасно з оплатою кожної частини платежу за контрактом. Поширена практика виставлення векселів на підлягаючу сплаті частину основного боргу і нарахованих відсотків. У контракті, а також у рахунку-фактурі зазвичай суворо фіксується графік оплати основного боргу і нарахованих відсотків.

Покупець зазвичай виграє при нарахуванні відсотків прогресивним способом і виплаті їх більш рідкими внесками, наприклад, піврічними, а не кварталними. Продавець же, навпаки, об'єктивно зацікавлений у використанні регресивного способу і виплаті частішими внесками.

## 5.2. МІЖНАРОДНИЙ ФІРМОВИЙ КРЕДИТ

У світовій торговельній практиці широко використовується комерційний (фірмовий) кредит, який реалізується шляхом надання постачальником покупцеві відстрочки платежу за поставлений товар.

Відстрочка платежу припускає взаємозв'язок торгової і кредитних угод. Закінчення торгової операції тут збігається з початком кредитної угоди, яка, в свою чергу, буде завершена при погашенні підприємством-позичальником заборгованості за позицією. Особливість відстрочки платежу полягає в тому, що угода позики не є головною метою. Вона є лише супутньою угодою купівлі-продажу, сприяючи реалізації товарів.



Як вже зазначалося, під *фірмовим кредитом* розуміють не тільки розстрочку платежу, а й авансовий платіж (рис. 5.2).

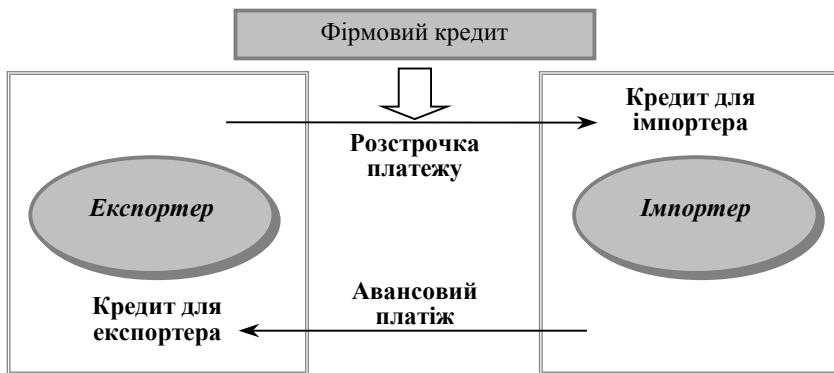


Рис. 5.2. Сутність фірмового кредиту

Проте це знаходиться у відповідній суперечності із загальноприйнятою світовою практикою, при якій авансовий платіж як специфічна форма розрахунків виступає лише як платіжний механізм, як двобічна угода партнерів і не має вираженої кредитної направленості. Тому обґрунтовано використовувати термін «комерційний кредит» лише при дослідженні розстрочки платежу.

При наданні *фірмового кредиту в контракті* встановлюються: його вид, строк і ціна; валюта отримання і валюта погашення кредиту; спосіб погашення основного боргу; умови нарахування і виплати відсотків; гарантії та ін. Крім того, в контракті обговорюється графік поставки товару і графік погашення основного боргу та відсотків.

Доцільність купівель на умовах фірмового кредитування визначається реальною економічною ефективністю стримуваної продукції порівняно з ціною кредиту. Ціна кредиту не обмежується лише величиною нарахованих відсотків, а комплексно відображає всі витрати імпортера, які з'явилися у зв'язку з отриманням розстрочки платежу. Вона складається із основних і додаткових витрат. До основних відносяться ті витрати, які надходять як дохід кредиторі; до додаткових — усі ті, які, будучи витратами для позичальника, не складають доходу для кредитора, а йдуть у руки третіх осіб, залучених до розрахункової операції, — банків і т. п. До додаткових витрат, наприклад, відноситься комісія, яку сплачує імпортер банку, що гарантує експортеру своєчасне погашення боргу. Ці витрати за кредитом входять у

розряд одноразових і прихованих. На наш погляд, при оцінюванні доцільності купівель на умовах фірмового кредиту для імпортера важливо визначити як абсолютну суму витрат на цей кредит, включаючи усі можливі витрати, так і відсоткове значення цієї суми до ціни товару. Покупцю також важливо порівняти загальну суму витрат на фірмовий кредит з витратами, які виникають у випадку купівлі цього самого товару на умовах негайної оплати.

Загальна сума витрат по кредиту може бути також представлена у відсотках річних. Для цього треба насамперед відобразити величину всіх додаткових витрат по кредиту у вигляді річної відсоткової ставки. Наприклад, за кредит в 180 000 дол. США передбачена відсоткова ставка 5 % річних. Крім того, додаткові витрати (виплата за гарантію, комісія по інкасо і т. п.) складають у загальній кількості 650 дол. США. Кредит підлягає поверненню через 45 днів. Для визначення відсоткового вираження додаткових витрат по кредиту використовуємо формулу

$$C_p = \frac{650 \cdot 360 \cdot 100}{180\,000 \cdot 45} = 2,9\% \text{ річних.}$$

Сума основних і додаткових витрат за кредитом, виражених у відсотках річних, відображає загальні витрати за кредитом у процентах річних. У цьому прикладі загальні витрати за кредитом становлять 7,9 % річних.

В умовах посилення конкуренції на ринку товаровиробників постачальники, надаючи розстрочку платежу, часто погоджуються на невелику плату за кредит або не беруть ніякої. Однак у таких випадках покупець повинен знати, що далеко не завжди незначна відсоткова ставка відповідає кого фактичним витратам за кредит. У більшості випадків друга частина плати за кредит береться постачальником у вигляді *прихованого відсотка*, шляхом відповідного підвищення ціни товару. При цьому ступінь підвищення ціни, особливо при поставках дорогого обладнання індивідуального виготовлення визначити досить важко. Включення плати за кредит повністю чи частково в ціну товару обумовлюється, насамперед, прагненням постачальника зробити умови свого кредиту більш привабливими для покупця порівняно зі своїми конкурентами.

Доцільно брати до уваги можливі коливання курсів валюти ціни і валюти платежу, що в кінцевому результаті відобразиться на прибутку чи втратах у момент здійснення кінцевого платежу. Тому, обираючи метод нарахування відсотків по кредиту, кожному партнерові необхідно оцінити тенденції валютних ринків і спробувати спрогнозувати, який саме метод принесе йому вигоду.

Оскільки при фірмовому кредитуванні експортер передає покупцеві товаророзпорядчі документи до того, як останній оплачує товар, він втрачає контроль над відвантаженим товаром і зобов'язаний у зв'язку з цим визначити форми і засоби гарантії оплати товару в належному обсязі та в погоджені строки. Без цієї неодмінної умови будь-яка кредитна угода не тільки не буде економічно ефективною, а й може бути зовсім збитковою.

### 5.3. БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

#### Механізм банківського кредитування

Кредитування складається з ряду етапів, кожний з яких окремо забезпечує вирішення певних завдань, а в сукупності досягаються головні цілі кредитних операцій — їх надійність і прибутковість для банку (рис. 5.3).



Рис. 5.3. Механізм банківського кредитування

### **Перший етап.** *Розгляд заявки на отримання кредиту.*

Для отримання кредиту позичальник звертається до банку з обґрунтованим клопотанням (заявкою), в якому вказуються: цільове призначення кредиту, його сума, термін користування кредитом, конкретні дати його погашення, коротка характеристика кредитованої операції та економічний ефект від її здійснення. На прохання банку, крім клопотання (заявки), позичальник подає до розгляду інші матеріали, що формують кредитну справу позичальника.

*Кредитна справа позичальника* — це свого роду архів, де концентрується вся необхідна документація: бухгалтерська та фінансова звітність, листування, аналітичні огляди й оцінки кредитоспроможності, документи про заставлене майно та ін.

Якщо клієнт уперше звернувся за кредитом, він подає копію установчого договору, статуту, положення чи інших документів, що підтверджують його правомочність в отриманні кредиту. Подається також техніко-економічне обґрунтування кредиту з розрахунком надходжень від реалізації; копії контрактів, угод та інших документів, що стосуються кредитної операції; зобов'язання стосовно забезпечення своєчасного повернення кредиту (договір застави, гарантійний лист, страхове свідоцтво та інше); бухгалтерська звітність, декларація про доходи, виписки з рахунків, що відкриті в інших банках. Банк може вимагати іншу фінансову звітність та матеріали для визначення фінансового стану й оцінки кредитоспроможності позичальника.

### **Другий етап.** *Кредитний аналіз.*

Згадані документи надходять до відповідного працівника банку, який після їх розгляду проводить попередню бесіду з потенційним позичальником та здійснює поглиблений аналіз кредитоспроможності клієнта та оцінює ймовірний ризик за позичкою (детально див. розділ 5.4).

### **Третій етап.** *Підготовка до укладання кредитної угоди.*

Даний етап можливий тільки за умови позитивного для позичальника закінчення попередніх стадій, тобто вивчення кредитоспроможності та оцінки ризику. Цей етап у практиці роботи західних банків називається структуризацією позички, в процесі якої банк визначає такі параметри позички:

- вид кредиту;
- суму кредиту;
- термін дії кредиту;

- спосіб видачі та погашення кредиту;
- забезпечення кредиту;
- вартість кредиту тощо.

### *Порядок проведення етапу структуризації позички*

① Розробляючи умови позички, банк повинен насамперед визначити вид кредиту. Банківський кредит можна використати для формування як оборотного, так і основного капіталу. Грошові кошти, необхідні для повернення позички, що була видана на ці цілі, акумулюються по-різному. Запозичені кошти, які були використані для формування оборотного капіталу, вивільняються після закінчення процесу його кругообігу, тобто, як правило, після реалізації продукції у позичальника з'являється можливість повернути кредит. Цей кругообіг не перевищує одного року. Тому позички, вкладені в оборотний капітал, належать до короткострокових. Якщо позичка використовується для придбання обладнання, транспортних засобів та інших видів основних фондів, то кошти для її погашення будуть отримані в процесі тривалого періоду експлуатації, тобто понад один рік, тому тут потрібен довгостроковий кредит. Банк повинен запропонувати клієнтові той вид кредиту, який найбільше відповідає характеру операції, що кредитується.

② Успіх кредитної операції значною мірою залежить від правильно встановленого терміну кредитування. Якщо кредитною угодою будуть передбачені дуже напружені строки, то позичальник може втратити капітал, що безпосередньо призведе до спаду виробництва. Якщо ж будуть встановлені дуже ліберальні строки та умови погашення позички, то позичальник деякий час користуватиметься неконтрольованими банком коштами. Термін кредиту — важливий засіб конкурентної боротьби на світових ринках. Розрізняють повні та середні строки.

③ Неабияке значення в структуризації позички має правильне визначення її розміру. Зниження суми позички може призвести до порушення строків повернення, оскільки кредитна операція не буде здійснена в строк, а завищення — до нецільового використання частини позички. Сума позички звичайно повинна бути в межах вартості витрат, що кредитуються.

④ Повернення кредиту може здійснюватися різними способами: одночасним внеском по закінченні строку позички; рівномірними внесками протягом усього періоду дії кредитної угоди; шляхом спрямування виручки від реалізації продукції

на повернення позички. У разі повернення кредиту рівномірними внесками розробляється графік повернення згідно зі строками оборотності того виду капіталу, на формування якого була надана позичка.

⑤ Більшість банківських позичок надається під відповідний вид забезпечення. Визнаючи цей елемент структури позички, працівник банку повинен керуватися традиціями, що склались у банківській практиці.

У промислово розвинутих країнах кредитоспроможність позичальників, що працюють на зовнішньоекономічних ринках, часто була так добре відома, що вони могли отримувати кредити на основі своєї репутації. Іншими словами, вони отримували незабезпечений або негарантований кредит. Але в Україні рівень невпевненості в тому, що позичальник сплатить свій борг та відсотки за ним, настільки високий, що не рекомендується видавати кредити без належного забезпечення. Ось чому найпоширенішим видом кредитування в Україні стали позики під заставу. **Застава** — це спосіб забезпечення зобов'язань продавця за кредитною угодою, згідно з якою кредитор має право при невиконанні боржником зобов'язань отримати компенсацію з вартості застави.

Як відомо, позики під заставу — це кредити, які забезпечені з боку позичальника заставою активів. Існують випадки, коли об'єкти застави фізично переходять у власність кредитора, але частіше за все вони залишаються у власності позичальника, який продовжує ними користуватися. В такому випадку застava активів здійснюється на основі письмового **договору застави**, який деталізує зв'язок між терміном та умовами позики і закладеним активом.

Дуже важливо правильно розробити та дотримуватися вимог щодо заставного забезпечення:

- застава повинна бути легко оціненою та мати високу ліквідність і стабільну ціну;
- мінімальні витрати на зберігання та реалізацію застави;
- банк повинен використовувати професійні оцінки застави;
- мінімальна маржа по кредиту повинна також забезпечуватися заставою;
- активи, що є заставою або виступають гарантією, повинні контролюватися банком;
- фізичне інспектування всієї застави, особливо майна, повинно здійснюватися банком регулярно.

## ДОГОВІР ПРО ЗАСТАВУ № \_\_\_\_\_

м. \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Банк « \_\_\_\_\_ », у подальшому іменується «**Заставодержатель**», в \_\_\_\_\_ особі \_\_\_\_\_ керуючого \_\_\_\_\_, що діє на підставі \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ року, з одного боку, та \_\_\_\_\_, в подальшому іменується «**Заставадавець**», що діє на підставі Статуту, зареєстрованого \_\_\_\_\_, з другого боку, уклали цей Договір про наступне:

### 1. Предмет договору

1.1. Як забезпечення виконання зобов'язання по поверненню в строк до « \_\_\_\_ » ( \_\_\_\_\_ ) \_\_\_\_\_ року коштів в сумі \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ) гривень та сплати процентів, виходячи з розрахунку \_\_\_\_\_ % ( \_\_\_\_\_ ) процента річних, наданих згідно кредитного договору № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ року, укладеного між Заставодержателем та Заставадавцем, Заставадавець надає Заставодержателю в заставу належне за правом власності нерухоме майно, яке в подальшому іменується «Майно»:

№ п/п	Найменування майна	Одиниця виміру	Ціна за одиницю, грн	Сума, грн

1.2. Предмет застави оцінюється Сторонами в \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )

Місцезнаходження майна: \_\_\_\_\_.

1.3. Заставлене Майно залишається у Заставадавців.

1.4. Заставадавці підтверджують, що:

— на підставах, передбачених законом України вони мають право відчужувати Майно;

— на підставах, передбачених законом України на Майно може бути звернено стягнення;

— Майно очищене від зобов'язань, крім тих, що передбачені цим Договором.

## **2. Права і обов'язки сторін**

*2.1. Заставодержатель має право:*

2.1.1. Перевіряти за документами фактичну наявність, місцезнаходження (при його зміні) і умови зберігання заставленого Майна.

2.1.2. Вимагати від Заставодавців прийняття заходів, необхідних для його зберігання.

2.1.3. Вимагати від будь-якої особи припинення дій, що загрожують втратою або ушкодженням Майна.

2.1.4. Вимагати від Заставодавців передачі Заставодержателю всього Майна, або його частини на відповідальне зберігання в разі порушення Позичальником умов кредитного договору або в разі порушення Заставодавцями умов цього договору.

2.1.5. Вимагати дострокового повернення кредиту та виконання інших забезпечених заставою зобов'язань, якщо Майно, що є предметом застави (або його частина) буде втрачено і Заставодавці за згодою Заставодержателя не замінили його аналогічним чи іншим Майном, рівнозначним по вартості Заставодержатель зобов'язується без зволікань звільнити майно від застави, як тільки: Позичальник виконає свої зобов'язання в повному обсязі за кредитним договором передбаченим в п. 1.1. цього Договору.

*2.2. Заставодавці зобов'язані:*

2.2.1. Застрахувати за свій рахунок предмет застави.

2.2.2. Вживати заходів, необхідних для збереження заставленого Майна, включаючи капітальний та поточний ремонт;

2.2.3. Не розпоряджатись (не відчужувати, не заставляти, не передавати в користування і оренду) заставленим Майном без письмової згоди Заставодержателя.

2.2.4. Не пізніше 24-х годин з моменту виявлення втрати або пошкодження Майна повідомити про це Заставодержателя та страхову компанію.

2.2.5. На вимогу Заставодержателя, в разі наявності факту порушення умов кредитного або цього Договору передати все або частину Майна на відповідальне зберігання Заставодержателю.

2.2.6. Сплачувати передбачені законодавством податки та збори, пов'язані з заставленим Майном.

2.2.7. Повідомляти про зміну місцезнаходження Майна.

2.2.8. Надавати Заставодержателю бухгалтерську і статистичну звітність та інші відомості щодо свого фінансового стану та стану заставленого Майна.

## **3. Відповідальність сторін**

3.1. У разі невиконання або неналежного виконання зобов'язань, передбачених цим Договором, винна Сторона відшкодовує іншій Стороні всі завдані у зв'язку з цим збитки.

3.2. За невиконання або неналежне виконання п. 2.2. Позичальник сплачує на користь Заставодержателя штраф у розмірі 1 (один) відсоток від вартості заставленого Майна, вказаного в пункті 1.2. цього Договору.



#### **4. Звернення стягнення на заставлене майно**

4.1. За рахунок заставленого Майна Заставодержатель вправі задовольнити свої вимоги за кредитним договором у певному обсязі на час фактичного задоволення вимог, враховуючи суму кредиту і відсотків, збитки, завдані простроченням: виконання, а також неустойку, передбачену кредитним та цим Договором. Відшкодуванню підлягають також витрати Заставодержателя на зберігання заставленого Майна і витрати Заставодержателя, понесені ним при зверненні стягнення на заставлене Майно.

4.2. Заставодержатель може звернути стягнення на заставлене Майно.

4.2.1. У разі неповернення кредиту і несплати відсотків — починаючи з наступного дня, після настання терміну виконання цих зобов'язань.

4.2.2. У разі погіршення фінансово-економічного стану Позичальника, використання кредиту не за цільовим призначенням, ухилення від банківського контролю — з наступного дня, після закінчення терміну, встановленого Банком для дострокового повернення кредиту та сплати процентів.

4.3. Звернення стягнення на заставлене майно відбувається за рішенням суду, а у випадках, передбачених чинним законодавством України, у безспірному порядку на підставі виконавчого напису нотаріуса.

4.4. У разі невиконання зобов'язання забезпеченого цим Договором: Заставодержатель має право вжити заходи, що передбачені статтею 38 Закону України «Про заставу».

4.5. Реалізація заставленого Майна проводиться за вибором Заставодержателів:

- державним виконавцем у встановленому порядку;
- безпосередньо самим Заставодержателем;
- шляхом переходу заставлених товарів у власність Заставодержателя.

У разі, коли суми, вирученої від продажу заставленого Майна недостатньо для повного задоволення вимог Заставодержателя (кредитора), він вправі отримати решту суми з іншого майна Позичальника, не користуючись при цьому перевагами Заставодержателя.

#### **5. Порядок вирішення спорів**

5.1. Спори, що виникнуть при виконанні цього договору вирішуються у встановленому чинним законодавством України порядку.

#### **6. Юридичні адреси і підписи сторін**

ЗАСТАВОДЕРЖАТЕЛЬ  
(КРЕДИТОР)

ЗАСТАВОДАВЕЦЬ

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**ДОГОВІР**  
**про заставу товарів в обороті № \_\_\_\_\_**

м. \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Банк « \_\_\_\_\_ », у подальшому іменується «**Заставодержатель**», в особі \_\_\_\_\_, що діє на підставі \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ року, з одного боку, та \_\_\_\_\_, в подальшому іменується «**Заставадавець**», що діє на підставі Статуту, зареєстрованого \_\_\_\_\_, з другого боку, уклали цей Договір про наступне:

**1. Предмет договору**

1.1. Цей Договір забезпечує вимоги Заставодержателя, що впливають з умов кредитного договору № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р., укладеного між Заставодержателем та Заставадавцем, за умовами якого Заставадавець зобов'язується перед Заставодержателем повернути кредит у розмірі \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ) гривень, сплатити відсотки за його користування в розмірі, строки та у випадках, передбачених кредитним договором № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

1.2. У забезпечення виконаних: зобов'язань, вказаних у п. 1.1 цього Договору, Заставадавець на умовах, передбачених цим Договором, передає в заставу товари в обороті, а саме — продовольчі товари, згідно з додатком до Договору (Опис № 1), який є його невід'ємною часткою.

1.3. Майно, що заставляється, належить Заставадавцю на праві власності.

1.4. Предмет застави оцінюється Сторонами в \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ) і знаходиться в магазині Заставадавця за адресою: \_\_\_\_\_

1.5. «ЗАСТАВОДАВЕЦЬ» гарантує, що він уповноважений розпоряджатися предметом застави, який не заставлений за іншими договорами, на нього не накладено арешт і він не є предметом судового спору.

**2. Умови договору**

2.1. Право застави виникає з моменту укладання цього Договору.

2.2. Зобов'язання забезпечене заставою, вважається виконаним, якщо кредит погашений, сплачені відсотки, штрафні санкції, що впливають із кредитного договору № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р., а також інші видатки, що пов'язані з його виконанням.

2.3. Заставодержатель набуває права стягнення заборгованості за рахунок предмета застави у випадку, якщо кредит, відсотки, штрафні

санкції, які були: забезпечені заставою, не будуть сплачені у строк, передбачений кредитним договором № \_\_\_\_\_ від «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ р.

2.4. При частковому виконанні боржником забезпечених заставою зобов'язань, застава зберігається в початковому обсязі.

2.5. Заставлене майно залишається на зберіганні у Заставадавця \_\_\_\_\_, який зобов'язується створити належні умови для його зберігання.

2.6. Оцінка предмету застави проведена за угодою сторін.

2.7. У випадку реорганізації Заставадавця або Заставодержателя зобов'язання по цьому Договору переходять до їх правонаступників.

2.8. Реалізація предмета застави, на який звернене стягнення, здійснюється самостійно Заставодержателем будь-яким прийнятним для нього способом до повного покриття забезпеченої заставою вимоги, сплати нарахованих за кредитним договором № \_\_\_\_\_ від «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ р. штрафних санкцій та відшкодування витрат, пов'язаних з реалізацією предмета застави.

Якщо суми, отриманої від реалізації заставленого майна, недостатньо для повного задоволення вимог Заставодержателя, він має право отримати суму, якої не вистачає для повного погашення заборгованості за рахунок звернення стягнення на інше майно Заставадавця в порядку, передбаченому чинним законодавством України.

2.9. Інші застави вже заставленого майна не допускаються.

2.10. Ризик випадкової загибелі предмету застави несе власник майна.

2.11. Заставадавець зобов'язання страхувати заставлене майно в розмірі не менш ніж 100 % від вартості предмета застави, яке залишається у його володінні, за рахунок своїх коштів на користь банку на термін дії цього Договору.

### **3. Права та обов'язки сторін**

#### ***3.1. Права та обов'язки Заставадавця:***

3.1.1. Заставадавець зобов'язується забезпечити цілісність заставленого майна та створити належні умови для його зберігання.

3.1.2. Заставадавець має право володіти, користуватися і розпоряджатися предметом застави, згідно з розділом № 3 Закону України «Про заставу» і цього Договору.

У випадку реалізації майна, що складає предмет застави, Заставадавець зобов'язаний замінити його аналогічним за родовими ознаками майном на суму, встановлену п. 1.4 цього Договору за балансовою вартістю.

3.1.3. Заставадавець зобов'язується після підписання цього Договору застрахувати заставлене майно, яке залишається в його володінні за рахунок своїх коштів на користь Заставодержателя на термін дії цього Договору.

### **3.2. Права та обов'язки Заставодержателя:**

3.2.1. Заставодержатель має право перевіряти цільове використання виданого під заставу кредиту.

3.2.2. Звернути стягнення на заставлене майно до настання строку погашення кредиту у випадках:

- а) порушення Заставаодавцем зобов'язань по належному зберіганню предмета застави;
- б) нецільового використання кредиту;
- в) несплати відсотків за кредитом;
- г) ліквідації або реорганізації Заставаодавця.

### **4. Інші умови договору**

4.1. Цей Договір вступає в силу з моменту його підписання сторонами і діє до повного виконання Заставаодавцем своїх зобов'язань по кредитному договору № \_\_\_\_\_ від «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р. або при настанні одного з випадків, передбачених ст. ст. 28, 29 Закону України «Про заставу».

4.2. Спори, що виникають у період дії цього договору і не врегульовані ним, вирішуються в установленому законом порядку.

4.3. Цей договір складено у двох примірниках, що мають однакову юридичну силу, один — для Законодавця, другий — для Заставодержателя.

«ЗАСТАВОДЕРЖАТЕЛЬ»

«ЗАСТАВОДАВЕЦЬ»

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Додаток  
до договору про заставу  
товарів в обороті № \_\_\_\_\_  
від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року

**ОПИС № 1**  
**до договору про заставу**  
**товарів в обороті № \_\_\_\_\_**

від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року

м. \_\_\_\_\_ «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року

Банк «\_\_\_\_\_», у подальшому іменується «**Заставодержатель**», в особі \_\_\_\_\_, що діє на підставі \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ року, з одного боку, та \_\_\_\_\_, в подальшому іменується «**Заставадавець**», що діє на підставі Статуту, зареєстрованого \_\_\_\_\_, з другого боку, зробили висновок про наявність наступного Майна та включення його до застави, згідно з Договором про заставу № \_\_\_\_\_ від «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ року:

№ п/п	Найменування	Одиниця виміру	К-ть	Вартість	Сума

Предмет застави оцінюється сторонами в \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).

Місцезнаходження Майна: \_\_\_\_\_.

*ЗАСТАВОДЕРЖАТЕЛЬ*

*ЗАСТАВОДАВЕЦЬ*

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Згідно з міжнародною практикою, банківський кредит під забезпечення повинен мати пріоритет над іншими кредитами.

Банк, який кредитує, повинен визначити, які типи активів слід використовувати. Порівняльна характеристика можливих форм забезпечення наведена в табл. 5.1.

Оскільки для багатьох банків основна частина портфеля складається із забезпечених кредитів, то юридичні аспекти застави є також дуже важливими. Треба забезпечити підконтрольність застави, повідомлення про місцезнаходження застави, а також проаналізувати та забезпечити механізм вступу у володіння. До надання кредиту перевірити активи, що пропонуються, як застава на предмет того:

- чи не закладені вони десь раніше, чи не накладений на них арешт, чи немає за ними судового позову;
- зареєструвати права на заставу нотаріально;
- вести записи обліку застави та проводити періодичні й неочікувані позичальником перевірки місцезнаходження і стану застави.

Якщо заставою виступають дебіторські рахунки, необхідно рекомендувати позичальнику: направляти в банк щомісячно списки дебіторів, імена, адреси, суми заборгованості і термін отримання; в письмовому вигляді проінструктувати своїх клієнтів про те, що вони повинні сплачувати свої рахунки на рахунок позичальника в кредитуючому банку, надруквавши свої інструкції на рахунку-фактурі (назва, адреса банку і номер рахунку позичальника); підтвердити письмово, що ніяка інша організація не претендує на дебіторські рахунки.

Для позик, що забезпечені запасами, необхідно рекомендувати позичальнику щомісячно направляти список закладених запасів із інформацією щодо місцезнаходження, обсягів, виду і строків знаходження в запасах; підтвердити в письмовому вигляді, що на ці запаси не існує ніяких інших претендентів такого роду; якщо можливо, то перевести закладені запаси в спеціалізовані склади (якщо такі існують), для того щоб забезпечити повний контроль над запасами шляхом ведення надійного і незалежного обліку третью стороною.

Для того щоб забезпечити можливо повною мірою достатність застави, вартість застави необхідно протягом строку кредиту перевіряти. Слід враховувати моральне старіння застави. Деякі активи втрачають свою первісну вартість швидше, ніж інші, хоча строк їх придатності, на відміну від строку збереження, може бути більшим. Наприклад, електронне обладнання (комп'ютери), автомобілі.

Таблиця 5.1

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФОРМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВУЗАНЬ ПОЗИЧАЛЬНИКАМИ

Форма	Недоліки	Переваги
Гарантія	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Важко скористатися на практиці.</li> <li>2. Цінність залежить від фінансового стану гаранта.</li> <li>3. Складно точно оцінити</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Легко отримати.</li> <li>2. Юридично забезпечено застосування.</li> <li>3. Дешево отримати.</li> <li>4. Можуть бути підтверджені матеріальними активами.</li> <li>5. Створюють додатковий психологічний аргумент для позичальника на користь погашення боргу</li> </ol>
Переуступка дебіторської заборгованості	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нематеріальна.</li> <li>2. Може довго залишатися непогашеною.</li> <li>3. Постійно змінюється</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Легко оцінити (якщо дебітори — добросовісні платники).</li> <li>2. Легко продати (якщо погашення заборгованості проводиться регулярно)</li> </ol>
Забезпечення у вигляді товарних запасів	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Можуть бути товарами, які швидко стають непридатними або перебувають у поганому стані.</li> <li>2. Право власності може бути оскаржено.</li> <li>3. Важко контролювати.</li> <li>4. Складно оцінити. Якщо тільки це не споживчі товари</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Матеріальні.</li> <li>2. Можуть бути оцінені.</li> <li>3. Можуть бути продані.</li> <li>4. Можуть бути передані як застава</li> </ol>
Нерухоме майно	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рента, якщо вона виплачується, з часом збільшується.</li> <li>2. Експлуатаційні витрати. Податки, якщо є.</li> <li>3. Договори про оренду можуть ускладнювати процедуру банкрутства.</li> <li>4. Наявність мешканців.</li> <li>5. Можливість труднощів з продажем, якщо споруда дуже велика</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Матеріальні.</li> <li>2. Може бути оцінено.</li> <li>3. Може бути перевезено в інше місце.</li> <li>4. Може використовуватись як застава</li> </ol>
Рухоме майно	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Важко оцінити; вартість сильно залежить від технічного стану.</li> <li>2. Може бути легко вкрадено</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Матеріальні.</li> <li>2. Може бути оцінено.</li> <li>3. Може бути перевезено в інше місце.</li> <li>4. Може використовуватись як застава</li> </ol>
Цінні папери	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ціна коливається.</li> <li>2. Ринок може бути обмеженим</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Легко та дешево держати.</li> <li>2. Легко одержати право власності.</li> <li>3. Звичайно легко продати.</li> <li>4. Можна встановити вартість</li> </ol>

Позики, забезпечені фізичною заставою, як правило, лишаються вразливими для шахрайства з боку позичальника. Кредитуючий банк повинен залишатися пильним по відношенню до того, як позичальник виконує умови кредитної угоди і договору про заставу.

© Велика увага при структуризації позички приділяється вартості кредиту, що складається з відсоткової ставки, комісії за видачу та оформлення кредиту та інших елементів. При визначенні величини відсоткової ставки необхідно враховувати фактори, що властиві конкретній кредитній операції, її місцю та часу. Тут банку необхідно звернути увагу на всю гаму своїх взаємовідносин з клієнтом. Якщо ці відносини різносторонні, мають широкі масштаби (наприклад, клієнт зберігає значний стабільний залишок на своєму рахунку, користується різноманітними банківськими послугами), в результаті чого банк отримує додатковий дохід, то він повинен прагнути зберегти та закріпити відносини з клієнтом. Таким клієнтам можна встановити пільговий відсоток за позикою.

Найчастіше, при встановленні відсоткової ставки велику роль відіграють такі фактори: ризик; вартість фондів банку; необхідний для банку рівень прибутковості; агресивність: чи переслідує банк цілі зростання активів; конкуренція: в яких категоріях кредитів банк хоче конкурувати з іншими банками і конкурентами при визначенні ціни на свої інструменти; категорія клієнта: чи орієнтований банк на розвиток відносин з клієнтом чи на вигоду від угоди? Елементи, що формують вартість кредиту, узагальнені в табл. 5.2.

Таблиця 5.2

#### ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ КРЕДИТУ

Екстернальні чинники	Інтернальні чинники
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Міжнародні угоди про регулювання вартості кредиту.</li> <li>• Стан національного та міжнародного ринку капіталів.</li> <li>• Політичне, економічне та фінансове становище в країні позичальника.</li> <li>• Рівень інфляції.</li> <li>• Зміни у законодавстві країни позичальника</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Джерела фінансування кредиту.</li> <li>• Момент укладення кредитної угоди відносно торговельної угоди.</li> <li>• Статус, конкурентні позиції, ділова репутація та фінансовий стан партнерів.</li> <li>• Якість забезпечення кредиту.</li> <li>• наявність страхового покриття.</li> <li>• Сума, валюта, термін кредиту та платежу.</li> <li>• Характер проектних та технічних ризиків.</li> </ul>

**Четвертий етап. Переговори про складання кредитної угоди з клієнтом.**

У процесі четвертого етапу клієнта ознайомлюють з умовами майбутньої кредитної операції (відсоткова ставка, комісія, забезпе-



чення тощо). Ці пропозиції можуть суттєво відрізнятись від умов, що містяться в кредитній заявці клієнта. Зближення позицій банку і клієнта та досягнення компромісу є кінцевою метою переговорів.

Після того як узгоджені всі умови кредитної операції, кредитний інспектор готує висновок. Цей документ подається кредитному комітету для затвердження. Одночасно підписується кредитна угода.

#### **П'ятий етап.** *Відкриття позичкового рахунка і надання кредиту.*

З метою контролю за своєчасним погашенням кредиту та забезпеченням нарахування відсотків видача позичок проводиться з окремих позичкових рахунків. Кредит може надаватись одночасно або частинами в строки, обумовлені кредитною угодою. Надана позичка може зараховуватися на розрахунковий рахунок, окремий депозитний рахунок позичальника, депонуватись на рахунках «Чекові книжки», «Акредитиви», переводитись як платіж на рахунки господарських партнерів позичальника, використовуватись в іншому порядку, визначеному кредитною угодою.

Надання позички оформлюється розпорядженням кредитного відділу банку своїй бухгалтерії про відкриття позичкового рахунка. У разі необхідності в запозичених коштах клієнт надає банку *платіжні* доручення, що сплачуються з позичкового рахунка. Платежі проводяться в розмірі суми, що обумовлена кредитною угодою. При разовій видачі позичка може оформлятися заявою клієнта, що містить, крім прохання клієнта, розпорядження кредитного відділу банку своїй бухгалтерії на видачу позички та меморіальний ордер.

Якщо в процесі кредитування змінились умови здійснення кредитованого проекту і це призвело до додаткової потреби в коштах, банк може задовольнити цю потребу на умовах укладання додаткової кредитної угоди.

#### **Шостий етап.** *Погашення позички.*

Порядок та конкретні строки погашення кредиту передбачаються кредитною угодою. Якщо позичка надається не одночасно, а в міру здійснення видатків, то суми і строки її повернення можуть оформлятися строковим зобов'язанням. При настанні строку повернення позички, що оформлена строковим зобов'язанням, позичальник повинен надати банку доручення на списання відповідної суми зі свого рахунка для сплати боргу.

Як уже зазначалося, повернення позички може здійснюватись одночасно чи траншами (частинами). У першому випадку весь борг по позичці повинен бути повернутим у день настання строку погашення кредиту; у другому — встановлюється періодичність повернення позички. Можливе дострокове повернення позички за узгодження сторін (банку і позичальника).

## КРЕДИТНИЙ ДОГОВІР № \_\_\_\_\_

м. \_\_\_\_\_ «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ року

Банк «\_\_\_\_\_», у подальшому іменується «**Кредитор**», в особі керуючого \_\_\_\_\_, що діє на підставі \_\_\_\_\_ від «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ року, з одного боку, та \_\_\_\_\_, в подальшому іменується «**Позичальник**», що діє на підставі Статуту, зареєстрованого \_\_\_\_\_, з другого боку, уклали цей договір про наступне:

### 1. Предмет договору

1.1. Кредитор, на положення та умовах цього Договору, відкриває Позичальнику кредитну лінію в сумі \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) гривень з \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_ зі сплатою \_\_\_\_\_% (\_\_\_\_\_) відсотків річних.

1.2. Повернення коштів кредитної лінії здійснюється етапами згідно з графіком, що є додатком № 1 до цього Договору, але не пізніше \_\_\_\_\_ року.

### 2. Об'єкти кредитування за договором

2.1. Кредитні кошти призначені для \_\_\_\_\_

### 3. умови Надання та забезпечення кредиту

3.1. Кредитор надає Позичальнику на умовах його забезпечення, цільового використання, строковості, повернення та плати за користування.

3.2. Сторони встановлюють, що обчислення строку надання кредиту, нарахування відсотків за Договором здійснюється за фактичне число календарних днів користування кредитом. При цьому для нарахування відсотків за кредитом, день надання кредиту та день його повернення Позичальником Кредитору вважаються одним днем.

3.3. З підписанням цього Договору, згідно з чинним законодавством, Позичальник надає право визначення черговості погашення кредитної заборгованості (кредиту, відсотків за користування кредитом, штрафів та пені) — вирішувати самостійно Кредитору з урахуванням вимог діючого законодавства України.

3.4. Відповідно до діючого законодавства України, забезпеченням цього договору може бути:

- (i) Договір застави;
- (ii) Договір про надання гаранті (письмова Гарантія);
- (iii) Договір поруки;
- (iiii) інші документи/види забезпечення.

При цьому Кредитор може вимагати від Позичальника надання одного або декількох видів забезпечення.

3.5. Також кредит, наданий Кредитором, забезпечується всім належним Позичальнику майном, коштами та всіма активами, що належать йому на праві власності, знаходяться в нього на балансі (для юридичних осіб), незважаючи на терміни, коли і як вони були придбані, і на які може бути звернено стягнення в порядку, встановленому законодавством України.

3.6. Додатково, з метою повного забезпечення виконання належним чином цього Договору, з керівниками (посадовими особами — Директором (Головою кооперативу) та Головним бухгалтером) Позичальника, поряд з основним, видом забезпечення повернення кредиту можуть укладатись договори поруки, які стають невід'ємною частиною цього Договору.

Такі договори про особисту перуку перед Кредитором є додатковим забезпеченням і воно може застосовуватись ним лише при настанні умов:

- (а) погіршення товарного стану основного забезпечення;
- (б) фактичної відсутності основного забезпечення на момент виникнення в Кредитора права стягнення заборгованості за кредитом;
- (в) за інших умов, що суттєво впливають на адекватність забезпечення, по відношенню до кредиторської заборгованості власне Позичальника.

#### 4. Гарантії

4.1. При отриманні кредиту Позичальник гарантує, що:

(а) Позичальник є підприємством (*організацією, установою*), зареєстрованим та існуючим, згідно з чинним законодавством України;

(б) Позичальник спроможний здійснити цей Договір та виконати зобов'язання за ним, оскільки він має всі повноваження, згідно з його Статутом, або від співвласників/акціонерів, що не суперечать положенням чинного законодавства або договірним обмеженням, обов'язковим для Позичальника, його Статуту або іншим установчим документам;

(в) цей Договір є дійсним і обов'язковим законним зобов'язанням Позичальника, порушення якого є підставою для застосування санкцій проти нього;

(г) ним були отримані всі ліцензії, затвердження, дозволи, реєстраційні записи і погодження, необхідні для оформлення і виконання цього Договору та для надання йому чинності;

(д) Позичальник здійснює свою діяльність згідно з відповідними законами, урядовими постановами та нормативними актами, незалежно від того, чи мають вони силу закону, а також не спричиняє невиконання зобов'язань щодо будь-якої угоди чи акту, з яким ця діяльність пов'язана;

(е) не існує ніякого розслідування з боку суду, арбітражного суду, державних чи інших органів, яке може суттєво негативно вплинути на фінансові можливості або діяльність Позичальника;

(ж) його фінансові звіти (включаючи балансовий звіт та звіт про фінансові результати та їх використання), які датовані на дату подання їх Кредитору, були подані останньому в завершеному та правильному стані і вірно відображають фінансове становище і результат діяльності Позичальника на цю дату і на періоди, що закінчились на той час, знаходяться у відповідності з чинними нормативами бухгалтерської звітності. За час після дати складання фінансових звітів не відбулося несприятливих матеріальних змін у фінансовому стані чи в результатах діяльності Позичальника (у випадку суттєвих несприятливих змін у фінансовому стані Позичальник повинен повідомити про це Кредиторові письмово).

## **5. Кредитор зобов'язується**

5.1. На умовах цього Договору відкрити Позичальнику позичковий рахунок № \_\_\_\_\_ та надавати з них Позичальнику в безготівковій формі кредитні кошти в межах ліміту відкритої кредитної лінії за умови надання Позичальником відповідного забезпечення, передбаченого п. 3. 4. даного Договору.

Кредитні кошти можуть надаватися Кредитором шляхом їх перерахування на розрахунковий рахунок позичальника № \_\_\_\_\_, МФО \_\_\_\_\_ або сплати платіжних документів, наданих Позичальником, безпосередньо з позичкових рахунків.

При цьому надання кредитних коштів здійснюється Кредитором на підставі письмових заяв Позичальника, що є невід'ємними додатками до цього Договору, за умови надання відповідних документів (контрактів, рахунків-фактур, інвойсів тощо), що підтверджують цільове використання кредитних коштів згідно п. 2.1 Договору, та їх попереднього візування Юридичним управлінням банку або відповідною юридичною службою дирекції, філіалу банку.

5.2. Забезпечити Позичальника консультативними послугами з питань виконання цього Договору.

## **6. Позичальник зобов'язується**

6.1. Використати кредит на зазначені в договорі цілі і забезпечити повернення одержаного кредиту та сплату нарахованих відсотків на умовах, передбачених цим Договором.

Відсотки за кредит Позичальник сплачує платіжним дорученням на рахунок доходів Кредитора № \_\_\_\_\_ щомісячно, не пізніше останнього робочого дня кожного місяця.

6.2. За порушення строків повернення кредиту, сплати відсотків за кредит, використання кредитних коштів не за цільовим призначенням, сплачувати Кредитору, додатково до встановленої відсоткової ставки за кредит, штрафні санкції, передбачені ст. 11 цього Договору.

6.3. Самостійно, без нагадування, надавати Кредитору щоквартально, до 20 числа наступного місяця, бухгалтерський баланс звіт про фінансові результати та їх використання, та додатково, за запитом Кредитора, — матеріали з видачі, перевірки забезпечення кредиту і контролю за його використанням і поверненням в тому числі інформацію про рух коштів по основному та додатковим поточним рахункам, документи про діяльність підприємства в цілому.

6.4. При проведенні Кредитором перевірок цільового використання кредитних коштів, аналізу фінансового стану Позичальника, надавати Кредитору всі необхідні документи та не чинити йому ніяких перешкод при здійсненні цих перевірок. У випадку запровадження в Позичальника режиму обмеженого доступу на територію третіх осіб, забезпечити працівників Кредитора, відповідальних за виконання даного Договору, відповідними документами (перепустками) для вільного пересування по території Позичальника і реалізації прав Кредитора, передбачених даним Договором.

6.5. Письмово повідомити Кредитора про внесення змін в Установчі документи, зміни юридичної та фактичної адреси, номера контактного телефону, зміни реквізитів, про відкриття (закриття) поточних рахунків в інших банках не пізніше 5 днів з часу настання таких змін.

6.6. Не отримати кошти на інших поточних рахунках і не проводити по них ніяких операцій до повного виконання власних зобов'язань по даному кредитному договору.

6.7. У разі відмови від зміни умов даного Договору в порядку, передбаченому п. 7.3, 12.5 Договору, — повернути кредитні кошти не пізніше 10 банківських днів з дня отримання повідомлення про такі зміни та сплатити Кредитору відсотки відповідно до ставки, яка була раніше обумовлена Договором, за час фактичного користування кредитом.

6.8. Позичальник, на час дії Договору, без згоди Кредитора:

— не має права передавати в заставу (інше забезпечення) свої активи за позиками інших кредиторів, або іншим чином проводити відчуження належного йому майна;

— не має права виступати гарантом (поручителем) по відношенню до інших юридичних (фізичних) осіб, не має права здійснювати будь-яку реорганізацію юридичної особи.

## **7. Кредитор має право**

7.1. На підставі даних бухгалтерської звітності (місячної, квартальної) аналізувати фінансовий стан Позичальника, перевіряти на місці в Позичальника забезпеченість та цільове використання кредиту і вносити пропозиції про подальші відносини з Позичальником.

7.2. У разі виникнення простроченої заборгованості по кредиту, прострочення сплати відсотків по ньому, виявлення фактів нецільового

використання кредиту (його частки) стягувати штрафні санкції, що передбачені ст. 11 Договору.

7.3. У разі зміни кредитної політики внаслідок рішень законодавчої або виконавчої влади, Національного банку України, а також Кредитора — в договір, за погодженням з Позичальником, вносяться в десятиденний строк відповідні зміни з моменту введення нових положень. При розбіжностях сторін Кредитор має право достроково розірвати цей договір.

7.4. Реалізувати прийняті в забезпечення наданого кредиту товарно-матеріальні цінності, включаючи основні засоби, та отримані від реалізації кошти спрямувати на погашення заборгованості за кредитом переважно перед іншими кредиторами.

7.5. У разі недотримання Позичальником положень п. п. 6.1, 6.2, 6.3, 6.4, 6.6, 6.7 цього Договору — обмежити надання кредиту за відкритою кредитною лінією, повідомивши про це Позичальникові за 7 днів до призупинення кредитування, або достроково вимагати повернення Позичальником наданих за ним Договором кредитних коштів, включаючи нараховані відсотки за користування кредитом та штрафні санкції.

## **8. Позичальник має право**

8.1. Порушувати перед Кредитором питання про перенесення строків платежів за кредитним договором (строків повернення кредиту, сплати відсотків) у разі виникнення тимчасових фінансових або інших ускладнень з незалежних від нього причин, пов'язаних з веденням господарської діяльності.

Таке звернення повинно бути направлене Кредитору в письмовій формі за 15 днів до настання строку платежу з наданням документів, що об'єктивно підтверджують неможливість своєчасної сплати заборгованості.

8.2. Достроково погашати кредит і сплачувати відсотки за користування кредитом за умови письмового повідомлення про це Кредитора не пізніше, ніж за 7 днів.

У випадку дострокового погашення Позичальником заборгованості за кредитом без попереднього повідомлення Кредитора, заборгованість за кредитом вважається сплаченою в строки, встановлені цим кредитним договором.

## **9. Додаткові зобов'язання**

9.1. Позичальник повинен:

(а) співпрацювати на основі довіри з уповноваженою особою Кредитора над реалізацією пакету договорів, що є метою кредитування;

(б) здійснювати свою діяльність з належним сумлінням та ефективністю, згідно з обґрунтованими технічними, фінансовими та керівними нормативами і практикою;

(в) проводити свою роботу відповідно до чинних законів і правил, обов'язкових для нього, а також його операцій та активів, включаючи вимоги банківського нагляду, що здійснює Кредитор, і вчасно сплачувати податки та обов'язкові платежі, нараховані на його діяльність чи власність;

(г) подовжувати строк дії ліцензій, затверджень, дозволів, реєстраційних записів і положень, необхідних у зв'язку з цим Договором, і отримувати чи оформляти будь-які додаткові ліцензії, затвердження, дозволи, реєстраційні записи, полонення, які згодом стануть необхідними;

(д) сумлінно використовувати свої права стосовно зобов'язань, пов'язаних з виконанням цього Договору;

(е) негайно повідомити Кредиторові про виникнення будь-якої події, яка будь-яким чином може негативно вплинути на виконання ним цього Договору або на його фінансовий стан.

## **10. Строк та умови дії договору**

10.1. Договір набуває чинності з часу надання Позичальникові кредитних коштів (частини коштів) та діє до часу повного погашення Позичальником кредитної заборгованості (позики, відсотків за користування, штрафів та пені).

## **11. Відповідальність сторін**

11.1. У разі несвоечасного повернення кредиту Позичальником у визначений Договором термін останній відшкодовує Кредитору завдані цим збитки в повній сумі понад неустойку (штраф, пеню), які передбачені даним Договором.

11.2. За порушення строків повернення кредиту, відсотків за користування кредитом, передбачених п. 1.1, 6.1 цього Договору, Позичальник сплачує Кредитору пеню від суми простроченого платежу в розмірі подвійної облікової ставки Національного банку України, що діяла на час виникнення заборгованості, за кожний день прострочення.

11.3. За порушення строків подання документів, передбачених пунктом 6.3 Договору, сплачувати Кредитору пеню в розмірі подвійної облікової ставки Національного банку України від суми наданого кредиту, за кожний день прострочення.

11.4. У разі невиконання Позичальником умов, передбачених п. 6.6 цього Договору, Позичальник сплачує штрафні санкції в розмірі 0,5 відсотка від суми наданого кредиту за кожний день порушення.

11.5. У разі виявлення фактів нецільового використання кредиту (його частки) Позичальник сплачує Кредитору штраф у розмірі 25 відсотків від суми нецільового використання.

## 12. Інші умови договору

12.1. Спірні питання за цим Договором розглядаються згідно з чинним законодавством в арбітражному порядку.

12.2. Зміни в Договорі оформлюються додатковою угодою Сторін і які стають невід'ємною частиною Договору.

12.3. Сторони встановлюють, що Кредитор має право уступати вимогу по поверненню кредиту третій Стороні без згоди на це Позичальника, але зобов'язується інформувати його про виникнення цієї ситуації, в п'ятиденний термін Позичальник не має права робити перевід боргу третій Стороні без письмової згоди на це Кредитора.

12.4. Всі витрати, пов'язані з укладанням даного Договору, несе Позичальник.

12.5. Даний договір складено у двох примірниках — по одному для кожної зі Сторін. У випадку виявлення розбіжностей у змісті різних примірників договору — перевага надається тому примірнику Договору, який знаходиться в Банку.

## 13. Юридична адреса та реквізити

**КРЕДИТОР**

---

---

---

---

---

---

---

---

**ПОЗИЧАЛЬНИК**

---

---

---

---

---

---

---

---

Протокол № \_\_\_\_\_ від «\_\_» \_\_\_\_\_

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ р.

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ р.

*Паспортні дані керівників Позичальника:*

Керівник: \_\_\_\_\_

Головний бухгалтер: \_\_\_\_\_



Банк може надавати клієнту відстрочку погашення позички. Це допускається в окремих випадках при виникненні в позичальника тимчасових фінансових труднощів. Така відстрочка надається на обумовлений банком період під підвищений відсоток і повинна бути зазначена в кредитній угоді. Якщо в день повернення позички в позичальника немає коштів для сплати боргу, банк своїм розпорядженням стягує кредит шляхом реалізації свого права на заставу чи переведення строкової заборгованості на рахунок прострочених позичок. Відсоткова ставка за простроченими кредитами, як правило, збільшується вдвічі.

Процес кредитування включає контроль з боку банку за виконанням умов кредитної угоди. Особлива увага приділяється своєчасності сплати позичальником відсотків за користування позичкою. Оскільки по кожній позичці існує ризик неповернення боргу внаслідок непередбачених обставин, банк прагне надавати кредити найнадійнішим клієнтам. Однак він не повинен упускати можливості розвивати свої позичкові операції і за рахунок надання позичок, що пов'язані з підвищеним ризиком, оскільки вони приносять вищий дохід.

#### **5.4. КРЕДИТНИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВА ПОЗИЧАЛЬНИКА**

*Ідентифікація та мінімізація ризиків у процесі кредитування.* Центральне місце в комплексі заходів щодо визначення ступеня обґрунтованості капіталовкладення чи надання позики посідає аналіз кредитоспроможності потенційного реципієнта капіталів, що набуває особливої важливості в контексті трансакційності.

Наявність великої кількості організаційно-методичних розробок у сфері фінансового аналізу сприятливо відображається на професійному рівні фінансових менеджерів ТНК, в чії обов'язки входить організація і здійснення кредитного аналізу. Однак окремі положення оцінки кредитоспроможності потенційних реципієнтів, на наш погляд, потребують більш поглибленого аналізу. Зважаючи на перспективну направленість даних аналітичних розрахунків, необхідна своєчасна ідентифікація і врахування факторів невизначеності, кількісний вимір їх впливу на прийняття рішень управлінського характеру, формування висновків і практичних рекомендацій щодо мінімізації ризиків у процесі кредитування.

Ймовірність динаміки ступеня ризику в короткострокових, а тим більше довгострокових проміжках часу обумовлює потребу

здійснення оцінки ступеня ризику, пов'язаного з конкретним позичальником та видом позики, не лише до моменту надання позики, але і впродовж усього терміну користування нею.

Оцінка кредитної пропозиції, що представлена потенційним позичальником, є в кінцевому випадку оцінкою різних видів ризику, що виникають при наданні кредиту.

У сучасній фінансовій теорії під ризиком розуміють існування можливості повної чи часткової втрати активів чи капіталу. В довгостроковому інвестуванні ризик характеризується ймовірністю отримання проектних результатів (наприклад, рентабельності, грошового потоку, обсягу продажів тощо) в менших розмірах, ніж очікувалось.

Головна мета транснаціонального кредитування дозволяє ідентифікувати кредитний ризик, як ризик неповернення боргу, який визначається як невпевненість лендера в тому, що позичальник буде спроможний або буде мати бажання виконати свої зобов'язання відповідно зі строками та умовами кредитної угоди.

Більш детальне дослідження ризику неповернення боргу обумовило необхідність визначення і угруповання причин, що призводять до такого стану.

Проведений нами аналіз дозволив дійти висновку, що ситуація неповернення боргу може бути спричинена:

- недоліками в діловій репутації позичальника;
- ймовірністю несприятливих змін у діловому, економічному та політичному середовищі, в якому функціонує позичальник;
- незадовільним фінансовим становищем позичальника або прихованою загрозою його банкрутства;
- неспроможністю позичальника створити адекватний майбутній грошовий потік;
- невпевненістю в майбутній вартості і якості (ліквідності та можливості продажу на ринку) застави під кредит.

Визначення можливих причин ризику неповернення боргу позичальником дозволяє поділити ризик на простіші види, пов'язані із впливом специфічних і макроекономічних чинників.

Незаперечним атрибутом будь-якого сектора світового господарства залишається ризик підприємницької діяльності або просто бізнес-ризик, який характеризується мінливістю отримання очікуваних результатів кредитування незалежно від його умов.

Повне уявлення про ризик неповернення боргу неможливо отримати, не дослідивши поняття фінансового ризику, під яким розуміють додатковий ризик, пов'язаний із можливістю

невиплати (частково або в повному обсязі; основної суми боргу або відсотків по ній) реципієнтом по своїх боргових зобов'язаннях.

У зв'язку з цим аналіз кредитоспроможності потенційного позичальника доцільно проводити по двох напрямках:

- оцінка бізнес-ризиків;
- фінансово-майновий аналіз позичальника.

При цьому перший напрям передбачає переважно застосування неквантифікованих показників, а другий — переважно квантифікованих.

**Оцінка бізнес-ризиків кредитування.** З метою оцінки бізнес-ризиків доцільно проаналізувати такі фактори:

- зовнішнє ринкове середовище фірми;
- якість управління фірмою;
- характер взаємовідносин із клієнтами фірми.

Знання ринку, на якому функціонує клієнт, необхідне не тільки для оцінки результатів минулої діяльності, а й для розуміння усіх припущень, що лежать в основі фінансових прогнозів.

Існуючі та потенційні ринки компанії повинні бути чітко визначені як клієнтом, так і лендером. Привабливішими галузями є такі, які відрізняються стабільно високим рівнем попиту та відносно невисокою конкуренцією.

Для оцінки галузі, в якій працює клієнт, доцільно перевірити такі джерела інформації: самостійні дослідження клієнта; преса та комерційні огляди; економічні огляди; досвід інших клієнтів даної галузі; статистичні публікації уряду; банківські класифікації галузей (якщо вони існують).

Циклічність природи сектора (галузі) та стадії циклу бізнесу повинні бути обов'язково встановлені (з цією метою слід розробляти та використовувати власну класифікацію по кожній галузі промисловості).

На нашу думку, не всі компанії, які діють у слабких, мало перспективних галузях мають високий рівень кредитного ризику, і не всі клієнти, які «відносяться» до прогресивних галузей, є надійними з точки зору кредитного ризику.

Для оцінки частки ринку клієнта необхідно прослідкувати тенденції протягом останніх декількох років, виявити основних конкурентів та оцінити їхній вплив на ринок. Треба зіставити становище на ринку із ринковою стратегією даної компанії. Але слід пам'ятати, що розмір ніші ринку, яку займає клієнт, не завжди є показником його фінансового добробуту.

Компанія повинна гарантувати, що її продукція не застаріває. Необхідно оцінити частоту випадків повернення продукції і рекламаций, а також політику компанії стосовно контролю якості. Також слід перевірити страхування відповідальності за якість продукції, оцінити ризик, пов'язаний зі зміною технології або втратою частини кваліфікованого персоналу. Компанії, пов'язані з високими технологіями, особливо вразливі щодо мінливих потреб ринку.

Керівництво об'єкта кредитування повинно бути досвідченим та компетентним, особливо в сферах торгівлі, виробництва і фінансів. Якісний добір складу працівників управління є вирішальним фактором для досягнення успіху, і відповідно, кредитоспроможності компанії.

Успіхи та прорахунки в минулій діяльності компанії надають інформацію про якість управління та повинні бути ретельно проаналізовані.

Якщо існує ймовірність того, що компанію залишить провідний спеціаліст, це може вплинути на майбутню діяльність компанії. Ось чому необхідно оцінити наявність адекватної заміни даним спеціалістам.

Керівництво повинно ставити реалістичні фінансові цілі і завдань. Необхідно оцінити здатність керівництва швидко реагувати на умови діяльності, що змінюються. Слід зауважити, що гнучкість системи управління є особливо важливою в циклічних секторах ринку.

Клієнти, що не мають позитивного кредитного досвіду, повинні бути особливо ретельно перевірені. При цьому слід проаналізувати інтенсивність взаємовідносин банку з клієнтом, загальну суму кредитів, виданих спорідненим організаціям клієнта, рівень ризику в операціях з дочірніми компаніями.

Вид та термін кредиту мають відповідати меті кредитування, можливості погашення боргу та джерелу погашення. Якщо початковий розмір позики дуже великий, то необхідно реструктурувати його до прийнятої величини. В той же час потрібно звести до мінімуму ймовірність вимушеного звернення компанії за додатковими коштами. Сума кредиту, що надається, повинна відповідати власним ресурсам компанії. Вважається, що при кредитуванні міжнародних операцій лендер не повинен приймати на себе 100 % ризику. Частка фінансової участі позичальника в проєкті також повинна бути значною. Природньо, що прибуток, який передбачається отримати від кредитування, повинен бути виправданий відносно розмірів капіталу, яким ризикує лендер.

Отримати необхідну для оцінювання бізнес-ризиків інформацію допоможе попереднє анкетування.

Таким чином, якщо оцінка бізнес-ризиків позичальника була задовільною, доцільно провести фінансово-майновий аналіз його діяльності, який включає:

- аналіз фінансового стану;
- аналіз грошового потоку позичальника;
- аналіз і оцінювання заставленого майна.

**Аналіз фінансового стану потенційного реципієнта капіталів.** Приймаючи рішення щодо можливості, доцільності та умов кредитування, кредиторі необхідно з'ясувати потенційну спроможність позичальника стосовно повернення отриманої позички відповідно до обумовлених термінів. Це можливо лише в тому випадку, якщо фінансове становище позичальника стає, а грошові надходження на його рахунки здійснюються стабільно. Як свідчить практичний досвід, фінансовий стан не може бути охарактеризований будь-яким одним показником, тому прийняття рішення про надання кредиту вирішується в умовах багато-критеріального завдання і множинності методів (рис. 5.4).

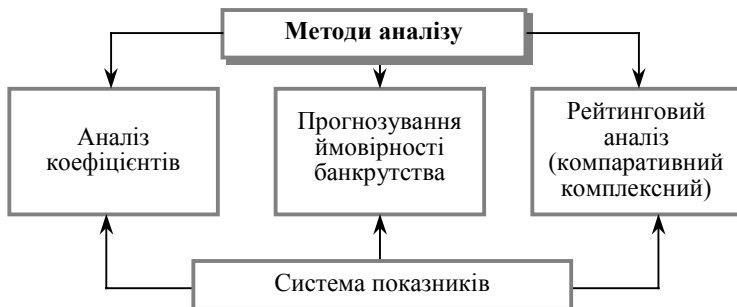


Рис. 5.4. Методи аналізу фінансового стану позичальника

Отже, прийнявши викладену концепцію за робочу модель для наступного обговорення поставленої проблеми, перейдемо до аналізу напрацьованих методів визначення кредитоспроможності потенційного реципієнта капіталів.

**Аналіз коефіцієнтів.** Уже із самої методики визначення коефіцієнтів випливає, що аналіз коефіцієнта — це знаходження співвідношення між двома окремими показниками. Як свідчать проведені нами в попередніх розділах дослідження, коефіцієнтів багато, але всі їх можна об'єднати в 5 основних модулів.

**Концептуальні засади і критерії побудови системи показників.** Термін «система показників» широко розповсюджений в економічних дослідженнях. Саме комплексність аналізу припускає використання в роботі деяких наборів, сукупностей показників. Аналітик відповідно до визначених ним критеріїв намагається відібрати показники, формує з них систему, проводить її аналіз. Порівняно з окремими показниками чи деяким їхнім набором система є якісно новим утворенням і завжди більш значуща, ніж сума окремих її частин, тому що, крім зведень про певні сторони описуваного явища (процесу, об'єкта), вона несе певну інформацію про те нове, що з'являється в результаті взаємодії цих окремих сторін, тобто інформацію про розвиток явища в цілому.

Логіка аналізу кредитоспроможності фірми-реципієнта капіталів дозволяє побудувати систему показників та аналітичних коефіцієнтів, що ґрунтуються на таких модулях:

- майновий потенціал компанії;
- ліквідність і платоспроможність;
- фінансова стійкість;
- ділова активність;
- прибуток і рентабельність;
- становище на ринку цінних паперів.

**Показники для оцінки майнового потенціалу фірми.** Майновий потенціал характеризується величиною, складом і станом активів (насамперед довгострокових), якими володіє і розпоряджається фірма для досягнення своєї мети. Він змінюється з часом за рахунок різних факторів, головним з яких є досягнуті за минулий період фінансові результати. Досить докладна характеристика майнового потенціалу в динаміці приводиться в активі балансу, а також у супутніх звітних формах. Відзначимо, що, говорячи про аналіз майнового потенціалу, ми маємо на увазі не предметно-уречевлену чи функціональну його характеристики, а грошову оцінку, що дозволяє робити судження про оптимальність, можливість і доцільність вкладення фінансових ресурсів в активи певної компанії.

В економічному аналізі традиційно склалося, що для оцінювання майнового потенціалу фірми аналізують структуру активів та їх стан. Щоб сформувати відповідний модуль, рекомендуємо розглянути такі показники:

- *частка основних засобів і необоротних активів у сукупному майні фірми, яка визначається відношенням суми основних засобів (ОЗ) і необоротних активів (НА) до всього майна (М);*

- *коефіцієнт мобільності майна* — відношення вартості оборотних активів (ОА) до вартості усього майна (М);

- *коефіцієнт мобільності оборотних активів* — відношення коштів і фінансових вкладень до вартості оборотних активів.

Збільшення цих коефіцієнтів підтверджує тенденцію прискорення оборотності майна компанії. Однак, як свідчить аналіз практичної діяльності ряду компаній, зниження мобільності оборотних активів не завжди варто оцінювати негативно. Зокрема, В. О. Мец доводить, що за високої рентабельності продукції фірми здебільшого спрямовують вільні кошти на розширення виробництва.

- *коефіцієнт зносу основних засобів* ( $K_{зн}$ ) — відношення нарахованої суми зносу до балансової вартості основних засобів. Він характеризує «втрату» основними засобами своєї вартості;

- *коефіцієнт оновлення* ( $K_{он}$ ) розраховується відношенням балансової вартості основних засобів, що надійшли за період до балансової вартості ОЗ на кінець періоду. Цей коефіцієнт характеризує частку нових фондів у загальній їхній сукупності на кінець періоду;

- *коефіцієнт вибуття* ( $K_{виб}$ ) визначається як відношення балансової вартості вибувчих основних фондів до балансової вартості основних фондів на кінець періоду.

Практика показує, що суть виробничого процесу (складова переваг володіння за OLI моделлю Дж. Даннінга) точніше відбиває інший критерій — максимізацію обсягу випуску за мінімізацією витрат факторів виробництва, тобто економію на масштабах виробництва.

Як відомо, максимальний обсяг випуску продукції досягається лише в разі оптимального поєднання виробничих ресурсів. Оптимальність структури виробничих ресурсів компанії, а звідси, відповідно, й оптимальність її розвитку досягається шляхом ефективного управління ресурсами. Модель управління виробничими ресурсами може використовуватись як модель оцінки ефективності діяльності компанії як об'єкта кредитування чи інвестування. Аналіз за моделлю управління виробничими ресурсами дає повну картину для розуміння причин (екстенсивного чи інтенсивного) збільшення чи зменшення приросту обсягу випуску.

Показник рівня ресурсного менеджменту, на нашу думку, може бути додатковим показником в аналізі діяльності підприємства, оскільки він характеризує професійну підготовленість управлінського персоналу до інвестиційного співробітництва.

У процесі виробництва беруть участь матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси. В практиці, як правило, для встановлення найдоцільнішої комбінації виробничих ресурсів з метою досягнення максимуму обсягу-випуску і оптимальності розвитку підприємства використовуються двофакторні виробничі функції, які описують кількісні залежності величини обсягу випуску від матеріальних і трудових ресурсів.

Однією з найпростіших та найчастіше використовуваних у дослідженнях управління виробничими ресурсами є модифікована виробнича функція Кобба—Дугласа:

$$P = Ak^\alpha L^\beta e^{rt},$$

де  $P$  — обсяг продукції;

$A$  — статистичний параметр функції;

$k$  — величина виробничого капіталу;

$L$  — затрати праці,  $\alpha$  і  $\beta$  — показники еластичності випуску продукції за затратами капіталу і праці відповідно;

$e$  — основа натуральних логарифмів;

$r$  — фактор якісних змін у використанні ресурсів;

$t$  — час.

Функція Кобба—Дугласа шляхом логарифмування легко трансформується у функцію вигляду:

$$P = \alpha k + \beta l + r,$$

де  $P$  — приріст обсягів продукції (послуг);

$k$  — приріст виробничого капіталу;

$l$  — приріст чисельності працюючих.

З цієї формули легко визначити параметр ( $r$ ), названий показником рівня ресурсного менеджменту.

Показник рівня ресурсного менеджменту розглядається лише як кінцевий результат або сукупний ефект у вигляді економії затрат усіх видів ресурсів, що беруть участь у процесі виробництва на одиницю продукції. Він є суто абстрактним поняттям, що демонструє сукупний ефект усіх управлінських рішень. Усі позитивні та негативні ефекти управлінських рішень підприємств, що відображені в показнику рівня ресурсного менеджменту, є внеском менеджерів у приріст обсягів кінцевого продукту підприємства і можуть трактуватися як додатковий показник, що характеризує професійну підготовленість керівництва підприємства до прийняття і ефективного використання фінансових ресурсів іноземного партнера.



**Показники для аналізу ліквідності.** Для аналізу ліквідності застосовують показники, що дозволяють описати і проаналізувати здатність ТНК відповідати по своїх поточних зобов'язаннях. В основу алгоритму розрахунку цих показників закладена ідея зіставлення поточних активів (оборотних коштів) з короткостроковою кредиторською заборгованістю. У результаті розрахунку встановлюється, чи достатньо забезпечена ТНК оборотними коштами, необхідними для розрахунків із кредиторами по поточним операціям. Оскільки різні види оборотних коштів мають різний ступінь ліквідності (конвертації в абсолютно ліквідні засоби — кошти), розраховують кілька коефіцієнтів ліквідності.

Зазначимо, що в економічній літературі розглядають різні поняття ліквідності.

Ліквідність активів — це здатність активів перетворитися в гроші без утрати своєї номінальної вартості. Ліквідність активів характеризується двома властивостями:

- швидкістю перетворення в гроші;
- здатністю зберігати номінальну вартість у процесі перетворення в гроші.

Ліквідність балансу — це здатність підприємства розплатитися за короткостроковими зобов'язаннями за рахунок використання для цієї мети оборотних активів. Ліквідність балансу, як відомо, можна оперативним чином визначити за допомогою коефіцієнтів ліквідності, які можуть різнитися за назвою, але мають переважно однакову сутність як у вітчизняних, так і зарубіжних джерелах:

- *Коефіцієнт поточної ліквідності* (коефіцієнт покриття, коефіцієнт загальної ліквідності) надає загальну оцінку ліквідності балансу і розраховується шляхом ділення оборотних активів на короткострокові пасиви.

За західними методиками при кредитуванні зовнішньоекономічної діяльності, для забезпечення мінімальної гарантії інвестиціям оборотні активи повинні принаймні вдвічі перевищувати розмір короткострокових зобов'язань. Але цей коефіцієнт може ввести в оману. В українських умовах, для того щоб отримати результат, на який можна спиратись, слід враховувати всі поточні зобов'язання. При врахуванні поточних активів не рекомендується брати до уваги застарілу дебіторську заборгованість, зважаючи на велику ймовірність її повного неповернення та низьку ліквідність дебіторів. З великою обережністю слід також ставитися до дебіторів у вигляді дочірніх підрозділів фірми позичальника.

Як стверджують вітчизняні аналітики, якщо на підприємстві відношення поточних активів і короткострокових зобов'язань

нижче за 1:1, це є свідченням високого фінансового ризику, оскільки підприємство не в змозі оплатити свої рахунки. Співвідношення 1:1 припускає рівність поточних активів і короткострокових зобов'язань. Але, зважаючи на різний рівень ліквідності активів, можна вважати, що не всі активи будуть негайно реалізовані, а тому виникає загроза для фінансової стабільності підприємства. Якщо значення коефіцієнта покриття значно перевищує співвідношення 1:1, то можна стверджувати, що підприємство має значні оборотні кошти, сформовані завдяки власним джерелам. З позиції кредиторів підприємства такий варіант формування оборотних коштів є найбільш прийнятним. Проте, з погляду менеджера, значне накопичення запасів на підприємстві, відвернення грошей у дебіторську заборгованість може пояснюватись незадовільним управлінням активами. Скорочення величини коефіцієнта покриття може статися під впливом двох факторів: збільшення поточних активів і значного зростання короткострокових зобов'язань. Для з'ясування причин зміни цього показника необхідно проаналізувати зміни в складі джерел коштів та їх розміщенні, порівнюючи з початком аналізованого періоду.

- *Коефіцієнт швидкої ліквідності або миттєвої ліквідності* за смисловим значенням аналогічний коефіцієнту покриття, тільки він обчислюється для вузкого кола поточних активів, коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їхню частину — виробничі запаси. Він обчислюється як відношення швидколіквідної частини активів до короткострокових активів, тобто суми дебіторської заборгованості та грошових коштів до короткострокових пасивів.

Матеріальні запаси виключаються не стільки тому, що вони менш ліквідні, а головне, через те, що кошти, які можна одержати в разі вимушеної реалізації виробничих запасів, можуть бути істотно нижчими за витрати на їхню закупівлю. «Розумним» коефіцієнтом швидкої ліквідності є співвідношення 1:1.

Практично багато підприємств мають нижчий коефіцієнт швидкої ліквідності (наприклад, 0,5:1), тому для оцінки їх фактичної ліквідності слід проаналізувати тенденції зміни цього показника за певний період. Так, якщо зростання коефіцієнта швидкої ліквідності було пов'язане переважно зі зростанням невиправданої дебіторської заборгованості, то це свідчить про серйозні фінансові проблеми підприємства. Цей коефіцієнт дає більш об'єктивну картину ліквідності підприємства. Вважається, що грошовими коштами, або векселем можна значно швидше погасити борг, ніж товарно-матеріальними запасами.

- *Коефіцієнт абсолютної ліквідності* розраховують шляхом ділення суми грошових коштів на короткострокові пасиви.

Цей коефіцієнт показує, яку частину короткострокових позикових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Теоретично достатнім значенням для коефіцієнта абсолютної ліквідності є співвідношення 0,2:1. На практиці фактичні середні значення коефіцієнтів ліквідності бувають значно нижчими, але це ще не дає підстави говорити про неможливість підприємства негайно погасити свої борги, бо малоімовірно, щоб усі кредитори підприємств одночасно пред'явили йому свої боргові вимоги.

Як видно з розрахунку всіх трьох коефіцієнтів ліквідності, компоненти цих дескриптивних моделей знаходяться в тісному кореляційному зв'язку, а відтак, комплексне їх застосування може бути обмежене через можливість викривлення інтегруючого показника.

Аналіз літературних джерел свідчить, що рівень ліквідності фірми може штучно регулюватись, залежно від обраної керівництвом політики підтримки ліквідності (низької чи високої) шляхом управління величиною, складом і структурою оборотних активів.

Слід зауважити, що аналіз ліквідності і платоспроможності не обмежується застосуванням означених коефіцієнтів. Для проведення поглибленого комплексного аналізу кредитоспроможності фірми-реципієнта капіталів чималий інтерес можуть мати такі показники:

- *коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними коштами*, який розраховується діленням різниці оборотних активів та короткострокових пасивів на оборотні активи і показує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів підприємства. Для кредитора чи лендера цей показник може свідчити про забезпеченість наданого кредиту власними коштами реципієнта. Чим вища частка власних коштів позичальника в покритті оборотних активів, тим нижчий ступінь ризику для лендера. Т. Кламмер рекомендує нижню межу для цього показника як 10 %;

- *частка власних оборотних коштів у покритті запасів* — розраховується діленням різниці оборотних активів та короткострокових пасивів на суму запасів та затрат, тобто діленням власних оборотних коштів на суму запасів та затрат. Цей показник є окремим варіантом попереднього показника, коли в знаменнику наводиться не вся сума оборотних активів, а лише їх частина — запаси і затрати. В економічній літературі нижня межа цього показника переважно визначається як 50 %.

Наведені показники і моделі не вичерпують усіх можливих способів оцінки ліквідності і платоспроможності. Їх застосування залежить від галузевої та регіональної специфіки діяльності фірми. Водночас, слід пам'ятати, що з позиції кредиторів некритична оцінка ліквідності і платоспроможності контрагента, сполучена з ризиком, як мінімум, тимчасової втрати власної платоспроможності і непрямих втрат від зниження оборотності власних оборотних коштів. Ліквідність і особливо платоспроможність — динамічні характеристики діяльності ТНК, тоді як публічна бухгалтерська звітність як основа інформаційної бази зовнішнього фінансового аналізу більш орієнтована на обґрунтування рішень стратегічного і тактичного характеру. Тому можливості даних бухгалтерської звітності як свідчення стійкості прийнятної ліквідності і платоспроможності дуже умовні. Проте звітність, безумовно, корисна й у цьому сенсі, причому її варто використовувати як на етапі укладання договору з потенційним контрагентом, так і періодично — в міру її публікації.

**Показники для аналізу фінансової стабільності.** Одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства — стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Діяльність господарюючого суб'єкта може бути охарактеризована з різних сторін, однак у найбільш загальному випадку її можна представити як сукупність припливів і відпливів грошових коштів. Частина грошових потоків відноситься до характеристики діяльності підприємства з позиції короткострокової перспективи; інша частина характеризує цю діяльність у довгостроковому аспекті. Останнє пов'язано, насамперед, із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів.

Суть проблеми досить очевидна і визначається тим, що будь-яке підприємство має безліч джерел фінансування. Вибираючи їхню величину, склад і структуру підприємство набуває певних можливостей, що завжди супроводжується необхідністю нести деякі зобов'язання, в тому числі пов'язані з прийняттям на себе певного ризику. За отримання в тимчасове, хоча й довгострокове, користування коштів потрібно робити обов'язкові регулярні платежі; крім того, залучені засоби необхідно повернути.

Тому виникає проблема оцінювання здатності підприємства відповідати за своїми довгостроковими фінансовими зобов'язаннями — у цьому сутність оцінки фінансової стійкості підприємства. В основі відповідної методики оцінки покладено розра-

хунок показників, що характеризують структуру капіталу (довгострокових джерел) і можливості підтримувати дану структуру.

Насамперед, необхідно чітко сформулювати умови, в яких ця методика може застосовуватися. Справа в тому, що багато показників даного аналітичного блоку можуть мати різне наповнення залежно від того, які джерела коштів і в якій градації обрані аналітиком для оцінювання. Так, К. С. Батлер розглядає три можливих варіанти джерел для проведення розрахунків:

- усі джерела коштів фірми;
- довгострокові джерела;
- джерела фінансового характеру, до яких доцільно віднести власний капітал, банківські кредити і позики (довгострокові і короткострокові).

Виходячи з цільових орієнтирів кредиторів і лендерів, аналіз рекомендується проводити за третім варіантом.

Кількісно фінансова стійкість може оцінюватися подвійно: по-перше, з позиції структури джерел засобів; по-друге, з позиції витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел. Відповідно виділяють дві групи показників, умовно названих коефіцієнтами капіталізації та коефіцієнтами покриття.

Блок коефіцієнтів капіталізації містить чималу кількість показників, розроблених у практиці як світового, так і вітчизняного аналізу. Одним із основних показників вважається рівень фінансового левериджу.

Фінансовий леверидж виникає в тому випадку, якщо компанія залучає позиковий капітал. Причина такого кроку очевидна — компанія має гарні (на думку її власників і топ-менеджерів) можливості для реалізації деякого проекту, але не володіє в достатньому розмірі власними джерелами фінансування. Прибуток як найбільш доступний із джерел власних засобів обмежений, позиковий капітал — у принципі, ні. Крім того, прибуток — це не кошти в буквальному розумінні, це джерело, а власне засоби, що уособлюються з ним, розподілені по різних активах. Тому прибуток не може бути використаний безпосередньо для операцій фінансування, зокрема оплати придбання активів. При мобілізації позикового капіталу виникають «живі» гроші, причому одноразово чи у стислий термін і у великій сумі.

Разом з тим залучення позикового капіталу для посилення економічного потенціалу підприємства не є якоюсь легкою процедурою: потрібно належне обґрунтування, та й власне процес мобілізації засобів може супроводжуватися обмеженнями правового й економічного характеру.

Справа, зокрема, в тому, що переважна частина джерел коштів платна, причому вартість джерела — це сума коштів, яку потрібно сплатити за можливість використання деякого обсягу ресурсів, виражена у відсотках до цього обсягу, залежить від загальної фінансової структури, тобто структури джерел коштів. Оскільки всі джерела мають власну вартість, кожній компанії властива така характеристика, як середньозважена вартість капіталу (Weighted Average Cost of Capital, WACC), істотна для визначення ринкової вартості компанії і здатності її до довгострокового стійкого генерування прибутку. За інших рівних умов, чим нижче значення WACC, тим краще фінансове становище компанії з позиції довгострокової перспективи.

Залучення позикових коштів змінює структуру джерел, підвищує фінансову залежність компанії, збільшує асоційований з нею фінансовий ризик, приводить до зростання WACC. Саме цим обумовлюється суттєвість такої характеристики, як фінансовий леверидж.

Проведені дослідження дали змогу так охарактеризувати значущість та сутність фінансового левериджу:

а) висока частка позикового капіталу в загальній сумі джерел фінансування характеризується як високий рівень фінансового левериджу і свідчить про високий рівень фінансового ризику;

б) фінансовий леверидж свідчить про наявність і ступінь фінансової залежності компанії від лендерів;

в) залучення довгострокових кредитів і позик супроводжується зростанням фінансового левериджу і відповідно фінансового ризику;

г) сутність фінансового ризику полягає в тому, що регулярні платежі (наприклад відсотки) є обов'язковими, тому в разі недостатності джерела (а таким виступає прибуток до відрахування відсотків і податків) може виникнути необхідність ліквідації частини активів;

д) для компанії з високим рівнем фінансового левериджу навіть мала зміна прибутку до відрахування відсотків і податків через відомі обмеження на його використання (насамперед задовольняються вимоги лендерів, тобто сторонніх постачальників фінансових ресурсів, і лише потім — власників підприємства) може призвести до істотної зміни чистого прибутку.

Теоретично фінансовий леверидж може дорівнювати нулю — це означає, що компанія фінансує свою діяльність лише за рахунок власних коштів, тобто капіталу, наданого власниками, і отриманого прибутку; таку компанію нерідко називають фінан-

сово незалежною (unlevered company). У разі коли має місце залучення позикового капіталу (облігаційна позиція, довгостроковий кредит), компанія розглядається як фінансово залежна (levered company).

В економічній літературі застосовують різні моделі для оцінювання рівня фінансового левериджу. Найчастіше застосовується модель на основі балансових оцінок, яка демонструє, скільки коштів позиченого капіталу припадає на 1 грошову одиницю власних коштів, і визначається як відношення довгострокових зобов'язань до власного капіталу. Зрозуміло, що із зростанням показника знижується резервний позиковий потенціал фірми.

У практиці функціонування корпорацій балансова вартість капіталу може не збігатися з ринковою, через що бажано ввести поняття ринкового рівня фінансового левериджу, який можна розраховувати за моделлю, що побудована на основі відношення довгострокових зобов'язань до ринкової ціни власного капіталу. На нашу думку така модель характеризує реальний стан справ стосовно фінансової залежності корпорації.

- *Коефіцієнт концентрації власного капіталу* характеризує частку власності власників підприємства в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність. Його визначають діленням суми власного капіталу на загальну кількість засобів, тобто підсумок балансу.

Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово стійке, стабільне і незалежне від зовнішніх кредиторів підприємство. Доповненням до цього показника є коефіцієнт концентрації залучених коштів — їхня сума дорівнює 1 (чи 100 %).

- *Коефіцієнт концентрації* визначають відношенням суми залучених коштів до загальної кількості засобів.

- *Коефіцієнт фінансової залежності* є зворотним до коефіцієнта концентрації власного капіталу. Збільшення цього показника в динаміці означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємства. Якщо його значення знижується до одиниці (чи 100 %), це означає, що власники цілком самостійно фінансують своє підприємство. Інтерпретація показника проста і наочна: його значення, рівне 1,25, означає, що в кожному \$1,25, вкладеному в активи фірми підприємства, \$0,25 позикові. На перший погляд коефіцієнт виглядає досить незграбно — ціле відноситься до частини. Проте цей показник дуже широко використовується на практиці; одна з причин його появи — зручність використання в детермінованому факторному аналізі.

Структуру довгострокових джерел фінансування якнайкраще представляють коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел і коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел ( $k_{etc}$ ), обчислювані відповідно за формулами:

$$k_{з.к.д} = \frac{\text{Довгострокові пасиви}}{\text{Власний капітал} + \text{довгострокові пасиви}};$$

$$k_{н.к.д} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{довгострокові пасиви}}.$$

Очевидно, що сума цих показників дорівнює одиниці. Зростання коефіцієнта  $k_{etc}$  у динаміці можна вважати негативною тенденцією, враховуючи, що з позиції довгострокової перспективи підприємство все сильніше й сильніше залежить від зовнішніх інвесторів.

З приводу ступеня залучення позикових коштів у закордонній практиці існують різні, часом протилежні, думки. Найбільш поширена думка, що частка власного капіталу в загальній сумі довгострокових джерел фінансування ( $k_{etc}$ ) повинна бути досить великою. Вказують і нижню межу цього показника — 0,6 (чи 60 %), що було неодноразово підтверджено й емпірично. Якщо врахувати, що в даному випадку йдеться про балансові оцінки елементів власного капіталу, які, як правило, нижчі від ринкових, то в термінах ринкових оцінок частка власного капіталу в загальній сумі капіталізованих джерел буде ще вищою.

У фірму з високою часткою власного капіталу кредитори вкладають свої кошти охочіше, оскільки така фірма характеризується істотною фінансовою незалежністю і, отже, з більшою імовірністю може погасити свої борги за рахунок власних коштів. Слід зазначити, що фінансово незалежних (від зовнішніх інвесторів і кредиторів) компаній у повному сенсі цього слова практично не існує, крім того, трактування ступеня фінансової незалежності з позиції тієї чи іншої структури джерел можуть істотно варіюватись у різних країнах. Так, за даними Організації економічного співробітництва і розвитку (Organization for Economic Cooperation and Development, OECD), частка залучених коштів у загальній сумі джерел становить в середньому в Японії — 85 %, у ФРН — 64 %, у США — 55 %. Варто помітити, що в цих країнах інвестиційні потоки мають зовсім різну природу; наприклад, у США основний потік фінансових ресурсів надходить від населення (наприклад, через взаємні фонди), у Японії — від банків. Тому високе значення коефіцієнта концентрації залученого капі-



талу свідчить про ступінь довіри до корпорації з боку банків, а відтак — про її фінансову надійність; навпаки, низьке значення цього коефіцієнта для японської корпорації свідчить про її нездатність одержати кредити в банку, що є певним застереженням інвесторам, кредиторам і лендерам.

В аналізі фінансової стабільності з позиції структури джерел коштів окрему увагу необхідно приділити показникам самофінансування.

Критерії вибору інструментів фінансування (ціна капіталу та ризик підприємництва) зумовлюють формування певної ієрархії ефективності окремих форм фінансування: інвестиції підприємств у розвинутій ринковій економіці забезпечуються, насамперед, власними внутрішніми фінансовими ресурсами; і лише тоді, коли вони будуть повністю вичерпані, підприємство звертається до зовнішніх джерел. Фінансування ж за допомогою залучення нових акціонерів відбувається в останню чергу цієї ієрархії і лише за умови достатньо високих очікуваних прибутків від інвестиційного проекту. Така ієрархія фінансування інвестицій підтверджується не тільки теоретичними розробками, а й емпіричними дослідженнями зарубіжних вчених щодо різних джерел фінансування інвестицій. Як впливає з цих досліджень, здатність до самофінансування найбільше активізує інвестиційну діяльність підприємства. Наведені аргументи переконують у необхідності глибокого аналізу рівня здатності самофінансування підприємства. Такий аналіз торкається широкого спектру досліджень щодо змісту і поняття самофінансування, джерел, форм та напрямів розширення можливостей застосування цього інструмента. У кризових умовах вітчизняної економіки проблема набуває ще більшої ваги, оскільки скорочуються або цілковито зводяться нанівець можливості самофінансування переважної більшості наших компаній, що суперечить міжнародній практиці ефективного розвитку; більше того, часто для підприємств стають недосяжними і зовнішні ресурси через їх дорожнечу та високі гарантійні вимоги кредиторів.

Поняття самофінансування неоднозначно трактується як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі. Найбільш поширеним у вітчизняних публікаціях є розуміння самофінансування як внутрішнього фінансування за рахунок будь-яких власних джерел підприємства, до яких найчастіше відносять прибуток та амортизаційні відрахування. У сучасній західній фінансовій літературі поняття самофінансування інтерпретується інакше, і перш за все розрізняються поняття самофінансування та

внутрішнього фінансування. Диференціація цих понять виникає з аналізу впливу інструментів внутрішнього фінансування на вартість майна (активи) підприємства. Всі фінансові ресурси, напрацьовані підприємством, дійсно, мають спільні риси, тобто виступають джерелами внутрішнього фінансування, однак вони є наслідком різних форм діяльності і по-різному впливають на вартість майна підприємства.

Прибуток, який отримує підприємство від реалізації продукції, може бути або повністю виплачений власникам (у цьому випадку вартість майна не зміниться порівняно з попереднім періодом), або може бути використаний для інвестиційних цілей (майно підприємства зростає). Цілком інший вплив на майно мають доходи від продажу складових майна (інша операційна діяльність та інвестиційна діяльність). Отримані фінансові ресурси від цих операцій, реінвестовані в нові активи, залишають без змін вартість майна, натомість їх виплата означала б зменшення активів.

Аналіз інструментів внутрішнього фінансування необхідно проводити у стислому зв'язку з балансом підприємства. Нерозподілений нагромаджений на підприємстві прибуток відображається в балансі на боці пасивів, збільшує величину капіталу і може бути спрямований на інвестиції, які відображаються в активах підприємства. Натомість продаж складових майна підприємства і перетворення отриманих засобів на нове майно приводить до змін лише в активах балансу, а в пасиві не відбувається жодних змін. Аналогічний процес відбувається у випадках освоєння амортизаційних відрахувань, а також прискорення оборотності оборотних засобів та вивільнення в такий спосіб частини авансового капіталу.

Вищенаведені аргументи підтверджують, що фінансування за рахунок амортизаційних відрахувань, продажу складових майна або капіталом, вивільненим у результаті прискорення оборотності, — це форми фінансування з метою трансформації майна, а не створення нового капіталу. Застосування цих форм внутрішнього фінансування зумовлює зміни лише в активах, залишаючи без змін пасиви. І лише фінансування з нагромадженого прибутку пов'язується зі змінами не тільки в пасивах, а й в активах підприємства. Тільки така форма фінансування спричинює зростання вартості валюти балансу, тобто зумовлює зростання власного капіталу, інвестованого у підприємство.

У зв'язку з цим можна сформулювати такий висновок: у межах внутрішнього фінансування тільки процес самофінансування забезпечує підвищення вартості власного капіталу підприєм-

ства. Отже, поняття самофінансування тотожне процесу фінансування з нерозподіленого прибутку. На відміну від фінансування за рахунок амортизації, тут вимагається не тільки дохід, що покриває витрати, а й одночасне напрацювання прибутку відповідної величини. Для цілей аналізу пропонується визначати низку показників:

- *показник рівня самофінансування в звітному році*, який дорівнює відношенню чистого прибутку звітного періоду, зменшеного на суму оголошених дивідендів у звітному періоді, суму соціального та поточного виробничого споживання (тотожного операційним витратам), до обсягу інвестиційних витрат у звітному періоді;

- *загальний показник рівня самофінансування* визначається відношенням нерозподіленого прибутку до підсумку балансу.

Доцільно також визначати грошові показники, зокрема:

- *грошовий показник внутрішнього фінансування* розрахований відхиленням суми чистого руху коштів від операційної діяльності, надходження від інвестиційної діяльності до інвестиційних видатків;

- *грошовий показник зовнішнього фінансування* визначають діленням чистого руху коштів від фінансової діяльності на інвестиційні видатки.

Поданий підхід можна окреслити як самофінансування у вузькому розумінні. У широкому розумінні самофінансування має джерелом не тільки нагромаджений нерозподілений прибуток, що показаний у балансі, а й додаткові засоби з частини не відрахованих до бюджету податків у результаті застосування податкових преференцій.

Користуючись преференціями вибору різних методів оцінювання складових майна, списання запасів, нарахування амортизації тощо, підприємство зменшує прибуток до оподаткування у звітному періоді, тобто отримує значні фінансові вигоди у вигляді податкових відстрочок, що позитивно впливає на його платоспроможність та інвестиційний потенціал. Таке самофінансування можна назвати прихованим, на відміну від явного самофінансування, однак його важко виявляти для цілей аналізу.

*Коефіцієнти капіталізації*, що характеризують структуру довгострокових пасивів, логічно доповнюються показниками другої групи, що називаються *коефіцієнтами покриття*, які дають змогу оцінити спроможність компанії підтримувати сформовану структуру джерел засобів. Як відомо, будь-яке джерело засобів має свою вартість, а основне розходження між власним і позико-

вим капіталом у цьому змісті полягає в тому, що виплата дивідендів як ціни за користування власним капіталом не обов'язкова, тоді як виплата відсотків, що є ціною, яку сплачує фірма за залучення позикового капіталу, обов'язкова. Іншими словами, на відміну від невиплати дивідендів., невиплата відсотків може призвести до катастрофічних фінансових наслідків, аж до банкрутства. Таким чином, залучення позикових засобів пов'язано з тягарем постійних фінансових витрат, що мають, принаймні, покриватися поточним доходом.

До постійних фінансових витрат прийнято відносити витрати по сплаті відсотків за користування позиками, а також витрати по фінансовій оренді. Ці витрати повинні зіставлятися з прибутком до відрахування відсотків і податків. Цей показник є коефіцієнтом забезпеченості відсотків до сплати і визначається діленням прибутку до відрахування відсотків і податків на суму відсотків до виплати.

Очевидно, що його значення повинне бути більше від одиниці, інакше фірма не зможе в повному обсязі розрахуватися з зовнішніми інвесторами за поточними зобов'язаннями. Якщо в знаменнику до витрат по сплаті відсотків додати витрати по довгостроковій оренді, то відповідний показник зватиметься коефіцієнтом покриття постійних фінансових витрат.

Відомі й інші алгоритми розрахунку подібних показників. Зокрема, в економічно розвинутих країнах при одержанні компаніями довгострокових кредитів чи випуску облігаційних позик цілком повсякденним є включення в кредитний договір чи умови емісії вимоги про формування фонду погашення, з якого й буде поступово погашатися кредит (позика). Витрати по щорічному відрахуванню у фонд погашення в цьому випадку також трактуються як постійні фінансові витрати.

Деякі економісти для оцінювання фінансової стабільності підприємства користуються також коефіцієнтами стабільності економічного зростання і чистої виручки. Для цих показників нормативи не встановлено.

- *Коефіцієнт стабільності економічного зростання* розраховують як відношення різниці між чистим прибутком і дивідендами, які виплачено акціонерам, до власного капіталу. Розрахований коефіцієнт економічного зростання порівнюють із коефіцієнтом за попередній звітний період, а також з аналогічними компаніями. Цей коефіцієнт характеризує стабільність одержання прибутку, який залишається в компанії для її розвитку та створення резерву.

Якщо цей коефіцієнт становитиме, наприклад 0,185, то це означає, що прибуток у розмірі 18,5 % власного капіталу за рік направлено на розвиток і створення резервів фірми.

- *Коефіцієнт чистої виручки* розраховують як відношення суми чистого прибутку та амортизаційних відрахувань до виручки від реалізації, продукції і послуг.

- *Показники чистого прибутку на одну акцію* розраховують як відношення чистого прибутку до кількості акцій; дивідендів на одну акцію — як відношення суми дивідендів, виплачених акціонерам, до кількості акцій; дивідендів на одну акцію до ринкового курсу акцій — як відношення суми дивідендів, виплачених акціонерам на одну акцію, до ринкового курсу акцій.

Останні два показники можуть бути віднесені і до модуля «Прибуток і рентабельність» для використання в складі системи показників для комплексного аналізу.

***Показники для оцінювання ділової активності.*** З позиції кругообігу засобів діяльність ТНК являє собою процес безупинної трансформації одних видів активів у інші. Тому ефективність поточної фінансово-господарської діяльності може бути оцінена тривалістю операційного циклу, що залежить від оборотності засобів у різних видах активів. За інших рівних умов прискорення оборотності свідчить про підвищення ефективності. Тому основними показниками цієї групи є показники ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів: вироблення, фондовіддача, коефіцієнти оборотності засобів у запасах і розрахунках.

Термін «ділова активність» почав використовуватись у вітчизняній літературі порівняно недавно — у зв'язку з упровадженням широко відомих у різних країнах світу методик аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів. Безумовно, трактування цього терміна може бути різним. У широкому сенсі ділова активність означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміється вужче — як поточна виробнича й комерційна діяльність підприємства.

Ділова активність компанії виявляється в динамічності її розвитку, досягненні нею поставлених цілей, ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту своєї продукції. Для її оцінювання використовуються як якісні критерії, так і кількісні показники (натуральні і вартісні).

Оцінка ділової активності на якісному рівні може бути отримана в результаті порівняння діяльності даної компанії подібних

за сферою вкладення капіталу компаній. Такими якісними (тобто жорстко неформалізованими) критеріями є: широта ринків збуту продукції, наявність продукції, що поставляється на експорт, репутація фірми, що виражається, зокрема, в популярності клієнтів, які користуються її продукцією й послугами, в стабільності зв'язків із клієнтами тощо.

Для характеристики ділової активності корпорацій в аналітичній практиці економічно розвинутих країн використовують коефіцієнт сталості економічного зростання  $k_e$ . Його можна описати моделлю, побудованою на основі ділення різниці чистого прибутку та дивідендів на суму виплати акціонерам на власний капітал.

Розрахунок рекомендується виконувати за даними, усередненими за ряд суміжних періодів. У цьому випадку логіка розрахунку така. Власний капітал компанії може збільшуватися або внаслідок додаткового випуску акцій, або внаслідок реінвестування отриманого прибутку. Таким чином, коефіцієнт  $k_e$  показує, якими темпами в середньому збільшується власний капітал за рахунок фінансово-господарської діяльності (точніше, реінвестування прибутку), а не через залучення додаткового акціонерного капіталу.

Побудувавши жорстко детерміновану факторну модель, нескладно ідентифікувати фактори, що визначають значення коефіцієнта стійкості економічного зростання. Одна з можливих моделей має вигляд:

$$k_e = \frac{P_r}{P_n} \cdot \frac{P_n}{S} \cdot \frac{S}{A} \cdot \frac{L+E}{E},$$

де  $P_r$  — величина чистого прибутку, реінвестована в розвиток підприємства;

$P_n$  — чистий прибуток підприємства (доступний до розподілу серед його власників);

$S$  — обсяг виробництва (виторг від реалізації);

$A$  — сума активів підприємства (нетто);

$L$  — залучені засоби;

$E$  — власний капітал.

Економічна інтерпретація даної моделі полягає у такому:

- перший фактор моделі ( $P_r / P_n$ ) характеризує дивідендну політику в комерційній організації, що виражається у виборі економічно доцільного співвідношення між виплачуваними дивідендами й акумульованою частиною прибутку;

- другий фактор ( $P_n / S$ ) характеризує рентабельність продаж;

- третій фактор ( $S / A$ ) характеризує ресурсовіддачу (аналог відомого у вітчизняній статистиці показника «фондовіддача»);
- четвертий фактор  $[(L + E) / E]$ , яким є коефіцієнт фінансової залежності, характеризує співвідношення між залученими і власними джерелами коштів.

Наведена факторна модель описує як виробничу (другий і третій фактори), так і фінансову (перший і четвертий фактори) діяльність компанії, яка може вибрати один із двох підходів у нарощуванні свого економічного потенціалу. Перший підхід полягає в орієнтації на сформовані пропорції в структурі й динаміці виробництва, при цьому темп зростання обсягів виробництва задається поточним чи усередненим у динаміці значенням коефіцієнта  $k_e$ . Відповідно до другого підходу, передбачаються швидші темпи розвитку. При цьому, як випливає з моделі, компанія може використовувати визначені економічні важелі: зниження частки виплачуваних дивідендів, удосконалення виробничого процесу (зниження фондоемності, підвищення рентабельності), вишукування можливості одержання економічно виправданих кредитів, додаткова емісія акцій.

Розглянута модель має надзвичайно важливе значення для фінансового менеджера, оскільки дозволяє усвідомити логіку дії основних факторів розвитку компанії, кількісно оцінити їхній вплив, зрозуміти, які чинники і в якій пропорції можливо й доцільно мобілізувати для підвищення ефективності виробництва.

Цю багатофакторну детерміновану модель доцільно застосовувати при поглибленому комплексному аналізі кредитоспроможності потенційного реципієнта капіталів, оскільки вона дозволяє проаналізувати вплив окремих факторів на економічне зростання корпорації. Перша ж модель більш прийнятна для експрес-аналізу.

Не менший інтерес являють інші показники ділової активності, які С. Росс поділяє на дві групи: показники результативності та оборотності активів.

Перша група показників має непересічне значення для лендерів та інвесторів, які вкладають капітали у виробничий процес. Результативність виробничої діяльності можуть характеризувати:

- віддачу всіх активів (усього капіталу) компанії, що визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середнього за період підсумку балансу;
- віддачу основних фондів, що визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період вартості основних фондів і нематеріальних активів.

Показником, зворотним до *фондовіддачі*, є *фондоємність*, яка визначається відношенням вартості основних фондів до обсягу продукції. Взаємопротилежними є й показники *затратоємності* та *затратовіддача*, які визначаються відповідно відношенням витрат на виробництво до обсягу продукції і обсягу продукції до витрат; а також *продуктивність праці* і *працемісткість*, що розраховуються відповідно відношенням обсягу продукції до чисельності працюючих і чисельності працюючих до обсягу виробленої (реалізованої) продукції.

*Коефіцієнти оборотності* характеризують здатність активів підприємства відшкодувати свою вартість через виторг від реалізації продукції певну кількість разів протягом розглянутого періоду.

*Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості* (accounts receivable turnover), який визначають діленням виручки на середню дебіторську заборгованість, показує, скільки разів дебіторська заборгованість обернулася в реалізації. Цей коефіцієнт у динаміці дає достатньо корисну інформацію про клієнтів фірми. В ринкових умовах зростання кількості дебіторів, яке не супроводжується пропорційним зростанням реалізації та збільшенням грошових потоків, може свідчити про наближення кризи платежів підприємства. Дуже важливо також проаналізувати період повернення дебіторської заборгованості. Цей показник відображає швидкість її погашення. У кожній фірмі існує свій період погашення кредиторської заборгованості. Але у випадку, коли період повернення дебіторської заборгованості перевищує період повернення кредиторської заборгованості, означає, що фірма «надає» своїм постачальникам «безкоштовний кредит».

Коефіцієнти оборотності показують, як швидко обертаються кошти компанії: чим менший розмір запасів і чим швидше вони обертаються, тим менше в компанії непрацюючих грошових коштів. Збільшення запасів може свідчити про те, що щось заважає реалізації продукції.

Тривалість (період) обороту — період, необхідний для здійснення одного обороту — визначають діленням кількості днів у році (360) на коефіцієнт оборотності поточних активів.

Форма повинна прагнути збільшити коефіцієнт оборотності і знизити тривалість обороту поточних активів.

Для вивчення загальних тенденцій у розвитку корпорації можна скористатися «золотим правилом економіки» або економічним стандартом, який характеризує найоптимальніше співвідношення між темповими показниками базових характеристик, зокрема капіталу, обсягу продаж і прибутку.



Їхнє зростання в динаміці є позитивною тенденцією; крім того, вважається оптимальним таке співвідношення темпових показників:

$$100 \% < T_c < T_r < T_p,$$

де  $T_c$  — темп зміни сукупного капіталу, авансованого в діяльність фірми;

$T_r$  — темп зміни обсягу реалізації;

$T_p$  — темп зміни прибутку.

Нерівності, розглянуті зліва направо, мають очевидну економічну інтерпретацію. Так, перша нерівність означає, що економічний потенціал компанії зростає, тобто масштаби її діяльності збільшуються. Нарощування активів компанії нерідко є однією з основних цільових настанов, сформульованих власниками компанії і її управлінським персоналом у явній чи неявній формі. Друга нерівність показує, що порівняно зі збільшенням економічного потенціалу обсяг реалізації зростає вищими темпами, тобто ресурси компанії використовуються ефективніше, підвищується віддача з кожного долара, вкладеного в компанію. З третьої нерівності видно, що прибуток зростає випереджуючими темпами, що свідчить, як правило, про відносне зниження витрат виробництва і обертання як наслідок дій, спрямованих на оптимізацію технологічного процесу і взаємин з контрагентами.

Кількісне оцінювання й аналіз ділової активності можуть бути зроблені за такими трьома напрямками:

- оцінювання ступеня виконання плану (установленого материнською фірмою чи компанією самостійно) за основними показниками й аналіз відхилень;
- оцінювання й забезпечення прийнятних темпів нарощування обсягів фінансово-господарської діяльності;
- оцінювання рівня ефективності використання матеріально-виробничих фінансових інтелектуально-кадрових, інноваційних корпорацій.

**Показники для оцінювання прибутку і рентабельності.** В економічній літературі подано декілька підходів до визначення прибутку. Два з них — економічний і бухгалтерський — доцільно розглянути як базові. Економічним прибутком В. Ковальов називає приріст (або зменшення) капіталу власників за звітний період. Таке визначення неприйнятне, оскільки має ряд суперечливих моментів. Це стосується як сутнісних характеристик означеної категорії (наприклад, чи можна вважати прибутком будь-

яку зміну власного капіталу), так і можливості їхньої квантифікації (тобто, чи можливо реально кількісно оцінити окремі компоненти прибутку). Тому, більш доцільною можна вважати дефініцію прибутку в рамках бухгалтерського підходу як позитивну різницю між доходами компанії, які слід розуміти як приріст сукупної вартісної оцінки її активів поряд із зростанням капіталу власників та витратами, які слід розуміти як зниження сукупної вартісної оцінки активів поряд із зменшенням капіталу власників. При цьому пропонується виключати результати операцій, пов'язаних із навмисною зміною цього капіталу (додаткові вклади власників, додаткова емісія, виплата дивідендів, вилучення капіталу власниками тощо).

З позиції практичної реалізації саме цю дефініцію варто вважати прерогативною, оскільки йдеться саме про вартісну оцінку. Відтак, показник бухгалтерського прибутку є квантифікованим і доцільним для використання у подальших аналітичних розрахунках. Однак прибуток є складним розрахунковим показником, значення якого знаходиться під впливом множини чинників: видів доходів і витрат, їх оцінки, моменту визнання конкретного доходу і конкретних витрат тощо. Така диференціація чинників, а відповідно — і різновидів прибутків, викликана двома причинами: ступенем централізованого регулювання розрахунку підсумкового прибутку та інтересами окремих груп користувачів.

З позиції лендерів результативність діяльності корпорації найкраще характеризує прибуток до відрахування відсотків і податків, тобто операційний прибуток. Саме з цього джерела лендери отримують свою винагороду. У більшості розвинутих країн сплачені відсотки списують на витрати і зменшують розмір прибутку до оподаткування.

Різноманітність показників прибутку, безумовно, впливає на інформаційну корисність повідомлень для прийняття управлінських рішень.

Як абсолютний показник, прибуток застосовується переважно для управлінського аналізу. В аналізі кредитоспроможності фірми його доцільно розраховувати відносно деякого базового показника. Тобто йдеться про рентабельність.

Залежно від того, з чим порівнюють прибуток, розрізняють такі групи показників рентабельності:

- рентабельність виробництва;
- рентабельність активів;
- рентабельність продажів;
- рентабельність інвестицій (капіталу).

В аналітичній практиці найчастіше застосовують такі показники:

1. У групі «рентабельність виробництва»:

- рентабельність продукції — як частка від ділення прибутку від реалізації одиниці продукції на собівартість одиниці продукції;

- рентабельність обсягу продукції — як частка від ділення прибутку від виробничої діяльності на собівартість виробництва.

2. У групі «рентабельність активів»:

- рентабельність сукупних активів — відношення прибутку до активів;

- рентабельність власних активів (власного капіталу) — відношення до чистого прибутку власного капіталу;

- рентабельність виробничих фондів — як частка від ділення прибутку на суму основних фондів та оборотних фондів.

3. Показники оцінки рентабельності продаж.

У цьому блоці на основі показників прибутку і витрат від реалізації розраховують коефіцієнти рентабельності за всією продукцією в цілому і за окремими її видами.

У вітчизняній і західній аналітичній практиці можна натрапити на різні варіанти оцінки рентабельності продаж залежно від того, який з показників прибутку покладений в основу розрахунків, однак найчастіше використовуються валовий, операційний або чистий прибуток. Відповідно розраховують три показники рентабельності продаж:

- питомий валовий прибуток (синоніми: валова рентабельність реалізованої продукції, валова маржа; англomовний термін — Gross Profit Margin, GPM) визначають діленням валового прибутку на витрати від реалізації;

- питомий операційний прибуток (синоніми: операційна рентабельність реалізованої продукції, операційна маржа; англomовний термін — Operating Income Margin, OIM) визначають діленням операційного прибутку на витрати від реалізації;

- питомий чистий прибуток (синоніми: чиста рентабельність реалізованої продукції, чиста маржа; англomовний термін — Net Profit Margin, NPM) визначають діленням чистого прибутку на витрати від реалізації.

У вітчизняній аналітичній практиці найчастіше користуються показником NPM, крім того, досить широко відомий в аналізі коефіцієнт рентабельності господарської (основної) діяльності, що розраховується відношенням прибутку від реалізації до витрат на виробництво реалізованої продукції, які складаються із собівар-

тості реалізації товарів, продукції, робіт і послуг, комерційних і управлінських витрат.

#### 4. Група «Рентабельність інвестицій»:

- коефіцієнт генерування доходів (*BIP*) визначають діленням прибутку операційного на суму активів.

Коефіцієнт *BIP*, що характеризує можливості генерування доходів цією комбінацією активів, показує, скільки грошових одиниць операційного прибутку припадає на одну грошову одиницю, вкладену в активи даної компанії.

По суті це ще одна характеристика ресурсовіддачі, але не через обсяг реалізації, а за допомогою операційного прибутку. Якщо згадати алгоритм її формування, то нескладно зрозуміти, що її значення залежить від поточних витрат, властивих у середньому даному виду бізнесу. Тому значення *BIP* для даної компанії рекомендується порівнювати зі середньогалузевим його значенням. Зростання *BIP* у динаміці розглядається як позитивна тенденція. Оскільки операційний прибуток є узагальнюючим показником ефекту, коефіцієнт *BIP* дійсно становить інтерес для всіх категорій користувачів.

При проведенні аналітичних розрахунків з позиції інвесторів, тобто фізичних і юридичних осіб, що забезпечують підприємство капіталом на довгостроковій основі, склад вихідних показників трохи змінюється. Сукупним доходом інвесторів (акціонерів і лендерів) є чистий прибуток і величина відсотків до сплати. Цей сукупний дохід може порівнюватися або з усіма активами, або з довгостроковим капіталом. У першому випадку розраховують коефіцієнт, відомий як рентабельність активів (*ROA*), у другому — рентабельність інвестованого капіталу (*ROI*).

- Рентабельність активів (*ROA*) — це відношення різниці операційного прибутку та податків до величини активів.

- Рентабельність інвестованого капіталу (*ROI*) — це відношення різниці операційного прибутку та податків сукупного капіталу та короткострокових пасивів.

Економічна інтерпретація наведених коефіцієнтів така сама, як і для показника *BIP*. Зіставлення доходу інвесторів з величиною активів цілком виправдане, оскільки саме інвестори ініціювали створення цієї фірми і фінансово забезпечують його функціонування в стратегічному плані. Надавши свої фінансові ресурси в довгострокове користування і мобілізувавши їх в активи компанії, інвестори по суті схвалили логіку створення саме такого майнового комплексу з цілком визначеним складом матеріально-

технічної бази як джерелом їхніх потенційних доходів. Показник *ROA* характеризує з позиції інвесторів міць генерованих, у які вкладено капітал.

Показник *ROI* дає дещо іншу оцінку ефективності й доцільності взаємин між інвесторами і створеним ними підприємством — він характеризує прибутковість довгострокового капіталу.

В аналізі коефіцієнтів рентабельності найбільш поширена модифікована факторна модель фірми «DuPont». Призначення моделі — ідентифікувати фактори, що визначають ефективність функціонування підприємства, оцінити міру їхнього впливу й тенденції, що складаються, в їхній зміні і значущості. Оскільки існує безліч показників ефективності, обраний один, на думку аналітиків — найбільш значимий, — рентабельність власного капіталу (*ROE*). Досить ефективним способом оцінки є використання жорстко детермінованих факторних моделей. Один з варіантів подібного аналізу саме й виконується за допомогою модифікованої факторної моделі фірми «DuPont», яка схематично зображена на рис. 5.5.

Як у вітчизняній, так і в західній науковій літературі щодо коефіцієнтів рентабельності інвестицій існує певна термінологічна неупорядкованість. Як приклад згадаємо про роботу, в якій показник *ROA* в численні до оподаткування розраховують діленням операційного прибутку на середню вартість активів.

Коефіцієнти рентабельності можна обчислювати не тільки по всьому обсягу засобів компанії, а й по ресурсах окремих видів, зокрема основних засобах. Очевидно, що бухгалтерська звітність містить необхідну інформацію для оцінки економічної ефективності використання основних засобів. При цьому реалізується ресурсний підхід.

Підсумовуючи характеристику показників модуля «Оцінка прибутку і рентабельності», ще раз підкреслимо, що вони належать до найбільш варіабельних за своїм змістом і неоднозначно трактованих за алгоритмом обчислення показників. Тому користувачеві варто запам'ятати такі нескладні тези:

- коефіцієнтів рентабельності багато;
- коефіцієнти рентабельності являють собою окремих випадок показників ефективності;
- при використанні коефіцієнтів рентабельності як засобу комунікації необхідно уточнювати, про який коефіцієнт йдеться, і однозначно ідентифікувати алгоритм його розрахунку.

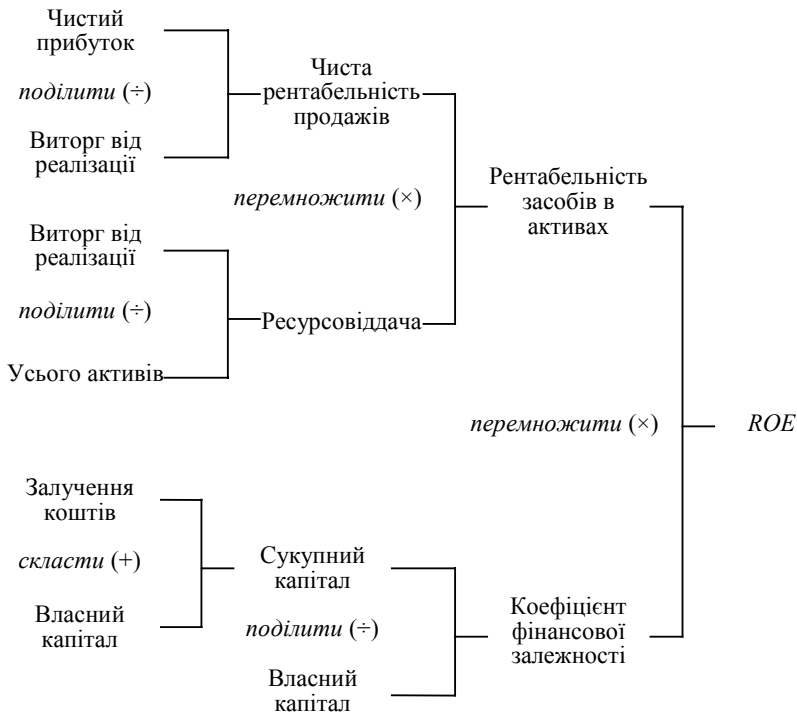


Рис. 5.5. Модифікована схема факторного аналізу фірми «DuPont»

**Показники оцінки становища ТНК на ринку капіталу.** У рамках цього аналізу виконуються просторово-часові зіставлення показників, що характеризують становище підприємства на ринку цінних паперів: дивідендний вихід, дохід на акцію, цінність акції та ін. Цей фрагмент аналізу виконується, головним чином, у компаніях, зареєстрованих на біржах цінних паперів і реалізуючих там свої акції. Будь-яке підприємство, що має тимчасово вільні кошти і бажає вкласти їх у цінні папери, також орієнтується на показники цієї групи.

Важливе значення для акціонерів та потенційних інвесторів має аналіз показників використання акціонерного капіталу. Для оцінювання цих показників використовуються такі коефіцієнти:

- оголошені дивіденди на акцію ( $K_{OK}$ ) — розраховується як відношення оголошених дивідендів до загальної кількості випу-

щених простих акцій; цей коефіцієнт характеризує суму дивідендів на одну акцію;

- чистий прибуток на одну акцію ( $K_{\text{ПНА}}$ ) — визначається як відношення загальної величини чистого прибутку після оподаткування до кількості звичайних акцій в обігу;

- коефіцієнт «ціна — прибуток» ( $K_{\text{ЦП}}$ ) — визначається відношенням середньої ринкової ціни на одну акцію до величини чистого прибутку на одну акцію; чим вище значення цих показників, тим вища довіра фондового ринку;

- рентабельність акцій — відношення дивіденду на одну акцію до ринкової ціни акції; цей показник характеризує відсоток повернення на капітал, вкладений у акції фірми;

- дивідендний вихід — відношення дивідендів на одну акцію до прибутку на акцію. Значення цього коефіцієнта залежить від інвестиційної політики фірми. З цим показником прямо пов'язаний показник реінвестування прибутку, який характеризує його частку, спрямовану на розвиток виробництва. Показово, що сума значень цих коефіцієнтів дорівнює одиниці;

- коефіцієнт котирування акцій — відношення котирування акцій ринкової ціни акції до облікової ціни акції, де остання визначається діленням балансової вартості акціонерного капіталу на кількість простих акцій в обертанні.

Аналіз ринкової та інвестиційної активності не обмежується лише розрахунком названих коефіцієнтів. Вибір шляхів найбільш доцільного вкладення капіталу передбачає також використовувати спеціальні аналітичні методи, розроблені у рамках фінансової математики.

У процесі аналізу можна застосовувати жорстко детерміновані факторні моделі, що дозволяють ідентифікувати й дати порівняльну характеристику основних факторів, які впливають на зміну певних показників.

Водночас, як свідчить практика, аналіз у рамках цього модуля проблематично виконати за даними бухгалтерської звітності. Потрібна додаткова інформація про стан компанії на ринках цінних паперів. А відтак, має бути доступ до аналітичних матеріалів, що дозволяють отримати певне уявлення про діяльність потенційного контрагента на фондовому ринку.

**Формування системи показників.** Як справедливо стверджує В. Ковальов, аналітичні коефіцієнти, що застосовуються ізольо-

вано, є «безпорадними». Причиною цього є деякі специфічні особливості, притаманні коефіцієнтам:

- методика розрахунку коефіцієнтів може дещо варіювати, що потрібно враховувати в корпоративному аналізі;
- більшість коефіцієнтів історичні за своєю природою, тобто характеризують фінансовий стан фірми за результатами вже завершених операцій;
- суттєвий вплив на значення коефіцієнтів можуть чинити властиві для даної компанії методи ведення обліку (наприклад, методи нарахування амортизації, створення резервів безнадійних боргів, оцінки матеріальних запасів тощо), що потрібно враховувати в порівняльному аналізі;
- найважливішим недоліком є те, що всі розрахунки ґрунтуються на облікових даних, а не на ринкових оцінках активів компанії;
- специфіка розрахунку окремих показників не дозволяє розраховувати їх за даними публічної консолідованої звітності, а відтак і застосовувати їх в експрес-аналізі.

Враховуючи означену специфіку аналітичних коефіцієнтів, варто зауважити, що компаніям, які бажають привернути увагу потенційних донорів капіталів, доцільно розширити аналітичну частину агрегованих публічних звітів, включаючи в аналітичну записку розрахунки якнайбільшої кількості коефіцієнтів, особливо тих, які розраховують за даними управлінського обліку, аналітичного обліку, за ринковими оцінками. Крім того, можна рекомендувати наведення коефіцієнтів у динаміці та порівняно із середньогалузевими показниками. Відкрита публікація такої інформації може суттєво активізувати розвиток ділових контактів, певною мірою застерегти від можливості банкрутства потенційних інвесторів, лендерів та кредиторів і тим самим стимулювати вкладення капіталу в бажані галузі та види діяльності.

В. Ковальов наводить результати аналізу, проведеного Ч. Гібсоном у 1987 р. Ліцензованим фінансовим аналітикам було запропоновано дати оцінку шістдесятьох аналітичних коефіцієнтів з позиції їхньої значущості для характеристики рентабельності, ліквідності і фінансової залежності. Потрібно було дати відповідь на два питання: 1) чи включати даний показник у число найважливіших індикаторів по даному напрямку; 2) який ранг за шкалою від 0 до 9 (9 — найвищий) можна привласнити даному показнику. Були отримані відповіді від 52 аналітиків. Деякі результати аналізу наведені в табл. 5.3 (коефіцієнти упорядковані за зменшенням рівня значущості).



Таблиця 5.3

## КЛАСИФІКАЦІЯ ТА РАНЖУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ КОЕФІЦІЄНТІВ

Аналітичний показник	Розповсюдженість, %	Рівень значущості індикатора		
		рентабельність	фінансова залежність	ліквідність
Рентабельність власного капіталу (після податкова)	96	8,21		
Прибуток на акцію	69	7,58		
Норма чистого прибутку	100	7,52		
Рентабельність власного капіталу (доподатково)	100	7,32		
Коефіцієнт покриття постійних фінансових витрат	92		7,22	
Коефіцієнт швидкої ліквідності	96			7,10
Коефіцієнт рентабельності активів	94	7,06		
Коефіцієнт забезпеченості витрат до сплати	92		7,06	
Притягнуті засоби до власного капіталу	85		7,00	
Рівень фінансового левериджу	57		6,61	
Коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел	85		6,52	

<sup>1</sup> Розповсюдженість характеризується відсотком респондентів, які включили цей коефіцієнт у загальну класифікацію.

Закінчення табл. 5.3

Аналітичний показник	Розповсюдженість, %	Рівень значущості індикатора		
		рентабельність	фінансова залежність	ліквідність
Коефіцієнт концентрації залучених засобів	96		6,50	
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	63		6,42	
Коефіцієнт поточної ліквідності	100			6,34
Оборотність запасів у днях	54			5,82
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	98			5,51
Ресурсовіддача	61	5,50		
Оборотність запасів в оборотах	54			5,46
Оборотність засобів у розрахунках (дебіторської заборгованості) в днях	69			5,02
Частка оборотних активів в загальній сумі активів	82			4,74
Частка абсолютно ліквідних активів у загальній сумі активів	80			4,74
Фондовіддача	64	4,25		
Виручка від реалізації до чистих активів	53	4,04		
Короткострокові пасиви до виробничих запасів	67			3,56
Частка виробничих запасів в оборотних активах	88			2,89

Як видно з таблиці, серед аналітиків немає єдності щодо класифікації аналітичних коефіцієнтів, що пояснюється винятковою розмаїтістю індикаторів. Проте помітно, що аналітики упорядковують коефіцієнти за значущістю в такий спосіб: рентабельність, фінансова залежність, ліквідність. Саме показники рентабельності займають верхні позиції за рівнем значущості. Таким чином, на думку В. В. Ковальова, система індикаторів повинна насамперед характеризувати рентабельність капіталу, тобто забезпечувати привабливість для інвесторів.

Другою за значущістю є характеристика фінансової залежності компанії від лендерів і кредиторів, тобто оцінка фінансового ризику, що уособлюється з даною компанією. Обидві групи індикаторів можуть бути віднесені до показників, що мають значущість для прийняття стратегічно важливих рішень — брати чи не брати участь у діяльності компанії (як інвестор чи контрагент). Відносно меншу значущість мають індикатори, що характеризують ефективність поточної діяльності (ліквідність, оборотність). Пояснення цьому, напевне, полягає в такому: поточна діяльність варіабельна за своїми результатами, оскільки залежить від багатьох факторів, проте збої в ній не є критичними і за необхідності їх можна усунути — це рішення і дії оперативного характеру.

З таким трактуванням проведених досліджень можна не погодитись, оскільки за виконаними нами елементарними статистичними розрахунками дозволено виявити на базі даних таблиці інші пріоритети щодо значущості групи показників (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

**РОЗРАХУНОК СЕРЕДНІХ ЗНАЧЕНЬ КРИТЕРІАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ**

Критерії оцінювання індикаторів	Середні значення індикаторів		
	фінансова залежність	рентабельність	ліквідність
Розповсюдженість, %	81,4 %	79,6 %	78,8 %
Рівень значущості індикаторів (0—9)	6,76	6,44	5,12

Виходячи з отриманих результатів розрахунків і ранжування груп індикаторів, акценти пріоритетності застосування показників дещо змінюються. Упорядочення значущості показників має бути таким: показники фінансової залежності (розповсюдженість — 81,4, рівень значущості індикаторів — 6,76 %); показники рентабельності (79,6 і 6,44 %); показники ліквідності (78,8 та 5,12 %).

Виходячи із внесених уточнень в оцінку значущості окремих груп індикаторів та можливості їхнього розрахунку на основі публічної бухгалтерської звітності, виникає потреба розробити систему показників для проведення експрес-аналізу кредитоспроможності фірми-реципієнта капіталів. У рамках означених раніше модулів система може бути такою, як показано в табл. 5.5.

Таблиця 5.5

**СИСТЕМА КВАНТИФІКОВАНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ  
ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПРЕС-АНАЛІЗУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ  
ФІРМИ — ПОТЕНЦІЙНОГО РЕЦИПІЄНТА КАПІТАЛУ**

Модулі	Показники	Дескриптивні моделі показників
<b>Майновий потенціал фірми</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Коефіцієнт мобільності майна (<math>k_{\text{ММ}}</math>)</li> </ul>	$k_{\text{ММ}} = \frac{\text{Оборотнактиви}}{\text{Активи}}$
<b>Ліквідність і платоспроможність</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Коефіцієнт загальної ліквідності (<math>k_{\text{ЛП}}</math>)</li> <li>Коефіцієнт абсолютної ліквідності (<math>k_{\text{Л.абс}}</math>)</li> </ul>	$k_{\text{ЛП}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Короткострокові пасиви}};$ $k_{\text{Л.абс}} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Короткострокові пасиви}}$
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними коштами (<math>k_{\text{ВК}}</math>)</li> </ul>	$k_{\text{ВК}} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Короткострокові пасиви}}{\text{Оборотні активи}}$
<b>Фінансова стабільність</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Рівень фінансового левериджу (<math>k_{\text{Ф.л}}</math>)</li> <li>Коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел (<math>k_{\text{з.к.д}}</math>)</li> <li>Коефіцієнт концентрації власного капіталу (<math>k_{\text{К.В.К}}</math>)</li> <li>Загальний показник рівня самофінансування (<math>k_{\text{с}}</math>)</li> <li>Коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати (<math>k_{\text{з.в}}</math>)</li> </ul>	$k_{\text{Ф.л}} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал}};$ $k_{\text{з.к.д}} = \frac{\text{Довгострокові пасиви}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові пасиви}};$ $k_{\text{К.В.К}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}};$ $k_{\text{с}} = \frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Пасиви}};$ $k_{\text{з.в}} = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Відсотки до виплати}}$
<b>Ділова активність</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Коефіцієнт сталості економічного зростання (<math>k_{\text{е}}</math>)</li> </ul>	$k_{\text{е}} = \frac{\text{Чистий прибуток} - \text{Дивіденди до виплати акціонерам}}{\text{Власний капітал}};$

Модулі	Показники	Дескриптивні моделі показників
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (<math>k_{o.d.z}</math>)</li> </ul>	$k_{o.d.z} = \frac{\text{Виторг}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}}$
<b>Прибуток і рентабельність</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Чиста маржа (<math>NPM</math>)</li> <li>Рентабельність активів (<math>ROA</math>)</li> <li>Рентабельність інвестованого капіталу (<math>ROI</math>)</li> <li>Рентабельність власного капіталу (<math>ROE</math>)</li> </ul>	$NPM = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виторг від реалізації}};$ $ROA = \frac{\text{Операційний прибуток} - \text{Податки}}{\text{Активи}};$ $ROI = \frac{\text{Операційний прибуток} - \text{Податки}}{\text{Сукупний капітал} - \text{Короткострокі пасиви}};$ $ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний засоби акціонерів}}$

У рамках поглибленого аналізу, на додаток до наведеної вище системи показників доцільно використовувати таку послідовність взаємозалежних і нескладних за структурою і кількістю показників таблиць:

- господарські засоби компанії та їхня структура (містить такі показники, як величина господарських засобів в оцінюванні нетто, основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти, власні оборотні кошти);

- основні засоби компанії (наводяться вартісна оцінка основних засобів, у тому числі активної їхньої частини за первісною та залишковою вартістю, частка орендованих основних засобів, коефіцієнти зносу та відновлення);

- структура і динаміка оборотних коштів компанії (наводиться укрупнене угруповання статей певного розділу активу балансу, а також ряд специфічних показників, таких як величина власних оборотних засобів, їхня частка в покритті товарних запасів та ін.);

- основні результати фінансово-господарської діяльності компанії (виторг від реалізації, прибуток, рентабельність, рівень валового доходу, рівень витрат обігу, фондвіддача, показники оборотності);

- ефективність використання фінансових ресурсів (містить показники: усього фінансових ресурсів, у тому числі власних, залучених ресурсів, рентабельність авансового капіталу, рентабельність власного капіталу та ін.).

Методика аналізу коефіцієнтів полягає, переважно, в порівнянні:

- фактичних коефіцієнтів поточного року з торішніми, а також з коефіцієнтами за кілька звітних періодів;
- фактичних коефіцієнтів з нормативними (щоправда, користувачі фінансових звітів рідко коли можуть це зробити);
- фактичних коефіцієнтів підприємства з показниками конкурентів (дані беруться з фінансових звітів, що подаються у фінансові статистичні органи або публікуються відкрито);
- фактичних коефіцієнтів із галузевими показниками.

За допомогою аналізу коефіцієнтів можна виявити сильні й слабкі позиції різних підприємств, фірм. Менеджери використовують ці дані для контролю діяльності компанії, щоб не допустити банкрутства. Важливим є й те, що аналіз коефіцієнтів дає змогу краще розуміти взаємозв'язок між балансом і звітом про доходи. Деякі коефіцієнти показують, чи ефективно підприємство поєднує різні активи й пасиви, оскільки це впливає на прибуток або на кредитоспроможність.

Традиційно оцінка фінансово-господарського стану корпорації здійснюється за допомогою відносних показників, що характеризують корпорацію з різних сторін і базуються на даних двох основних фінансових документів — балансу та звіту про прибутки і збитки.

Цей факт накладає певні обмеження на результати коефіцієнтного аналізу:

- коректність бухгалтерського балансового звіту залежить від обраного бухгалтером методу оцінки запасів, дебіторської заборгованості. Тут має місце розбіжність цілей бухгалтерської та управлінської звітностей: перша має на меті мінімізацію бази оподаткування, друга — надання керівництву найвірогіднішої інформації;

- прибутки/збитки, визначені в звіті про прибутки і збитки, мають віртуальний характер і в більшості випадків не відображають реальних вільних грошових коштів корпорації;

- результати коефіцієнтного аналізу через означені причини можуть бути неспавставними в динаміці;

- коефіцієнти, розраховані за даними звіту про прибутки й збитки в довгостроковому періоді, не враховуватимуть можливих коливань протягом цього періоду.

Альтернативою для традиційного аналізу коефіцієнтів можна вважати методику оцінювання кредитоспроможності позичальника, розроблену для російських банків, зокрема викладену у відповідному Положенні «Інкомбанку». Проте ця методика не завжди прийнятна для лендера, зокрема при прийнятті рішень щодо доцільності та умов участі в реалізації інвестиційних проєктів (в якості кредитора, учасника банківського консорціуму, гаранта тощо) з таких міркувань:

- аналіз коефіцієнтів не повинен бути визначальним фактором під час оцінювання кредитно-інвестиційних проєктів. Адже зрозуміло, що поряд із номінальним одержувачем кредитних ресурсів до основних учасників інвестиційних проєктів входять: спонсор проєкту, підрядники, постачальники обладнання, сировини і матеріалів, покупці продукції тощо;

- із запропонованої методики випадає ряд важливих показників, таких як показники оцінки ефективності та ділової активності, які, за західними методиками, домінують при визначенні ризику капіталовкладень;

- відповідно до міжнародної практики початку фінансування інвестиційних проєктів обов'язково передуює підготовка кваліфікованого техніко-економічного обґрунтування проєкту, його технічна та фінансова експертиза з використанням міжнародної методики з обов'язковим аналізом руху потоків готівки при різних, у т. ч. при свідомо «песимістичних» сценаріях реалізації;

- при залученні іноземних кредитів для іноземного кредитора (інвестора) визначальне значення мають такі фактори: юридичний і організаційно-правовий статус позичальника, наявність прийнятних гарантій (від визнаних банків, урядові гарантії й ін.), наявність необхідних висновків міжнародних аудиторів, сприятливі результати аналізу руху потоків готівки і фінансової стійкості проєкту.

Представляється також доцільним включати в методику аналізу оцінювання клієнтури, структуризації кредитного портфеля і управління ризиками, що використовують західні компанії.

Принципово відмінною методикою оцінювання фінансового стану позичальника є нова методика оцінювання кредитоспроможності позичальника, розроблена українськими банками.

Ця методика призначена для оцінювання фінансового становища юридичних осіб (далі — позичальник), щоб визначити їхню кредитоспроможність, а також ризики видачі кредитів.

Методика передбачає поєднання суб'єктивних факторів, що формуються на підставі заповнення анкет, а також об'єктивних даних, які одержують на основі фінансової звітності. Це забезпечує єдиний підхід, визначеність і оперативність при вирішенні питань оцінювання доцільності видачі позичок. Застосування методик сприяє обгрунтованому вибору надійніших позичальників для видачі кредитів і, таким чином, сприяє зменшенню загальних обсягів простроченої і пролонгованої заборгованості. Оцінювання кредитних ризиків сприяє забезпеченню ліквідності банку.

За цією методикою пропонується така схема оцінювання кредитоспроможності позичальника.

1. Вивчення загальної характеристики позичальника (репутація, історія бізнесу, характеристика ділової активності, зв'язки зі споживачами продукції і постачальниками продукції, склад засновників та їхня стабільність, повернення попередніх кредитів, місцезнаходження позичальника і т. д.).

2. Аналіз фінансового становища позичальника (здатність позичальника мобілізувати кошти за всіма видами діяльності і розраховувати за своїми обов'язками, в тому числі за довгостроковими зобов'язаннями).

3. Аналіз ефективності кредитної операції чи інвестиційного проекту (окупність проекту, грошовий потік за конкретним проектом, бажання й можливість позичальника використовувати в проекті, що кредитується, власний капітал, характер ринку, умови реалізації товарів, перспективність розвитку галузі, маркетингові дослідження, а також наявність забезпечення зобов'язань у вигляді високоліквідної застави).

Перед тим як розглядати питання про кредитування, кредитори повинні сформувати загальне уявлення про потенційного позичальника, насамперед про його репутацію, чесність і порядність. Якщо позичальник раніше не був відомий, то вже при першій співбесіді з ним необхідно переконатися, що позичальник заслуговує довіри, є професіоналом, розбирається у фінансових питаннях і може надати гарантії щодо своєчасного погашення позички. Визначення ризиків проводиться фахівцями відповідних служб кредитора (службами безпеки, юрисконсультами і кредитними аналітиками).

У цій методиці заслуговує на увагу розроблена система показників, яка, на наш погляд, може бути трансформована у відповідну анкету.



За розрахунками, проведеними за такою системою показників, визначають клас позичальника (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

**ВИЗНАЧЕННЯ КЛАСУ ПОЗИЧАЛЬНИКА ЗА БАНКІВСЬКОЮ МЕТОДИКОЮ**

Клас	Загальна сума балів
<b>Клас А</b> Позичальник надійний	Понад 250
<b>Клас Б</b> Позичальник з мінімальним ризиком	200—250
<b>Клас В</b> Позичальник із середнім ризиком	150—200
<b>Клас Г</b> Позичальник з високим ризиком	100—150
<b>Клас Д</b> Позичальник з повним ризиком	Менше ніж 100

При подачі документів на розгляд Кредитного комітету необхідно вказувати клас (А, Б, В, Г, Д), до якого належить Позичальник, а також кількість балів.

Основною перевагою цієї методики є оцінка «кредитної історії» підприємства, репутації та кваліфікації керівників Позичальника, «арбітражна» історія Позичальника, наявність і результати аудиторських перевірок тощо.

Разом з тим методика не може бути використана при прийнятті рішень щодо доцільності та умов участі банку в реалізації інвестиційних проектів (як кредитора, учасника банківського консорціуму, гаранта і т. д.) з таких мотивів:

- фінансове становище позичальника в більшості випадків не є визначальним чинником при оцінюванні інвестиційних проектів. За рядом схем офіційним Позичальником є спеціально знову створена структура, що свідомо має «нульовий баланс» і відсутність будь-яких оборотів за рахунками;

- система визначення ліквідності застави недосконала, оскільки: — критерії надійності застави не враховують категорію об'єкта застави, яка безпосередньо впливає на критерій ліквідності. Тут варто враховувати, що мінімальний ризик мають: кредити, забезпечені державними цінними паперами, засобами на депозитних рахунках, ліквідною нерухомістю, цілісними майновими комплексами, товарами народного споживання з підвищеним попитом; підвищений ризик — устаткування, автотранспорт, това-

ри народного споживання, середнього попиту; максимальний ризик — товари в обороті, офісне устаткування, в тому числі оргтехніка, товари, що не користуються попитом, продукти харчування з обмеженим терміном збереження, майно, що стане власністю позичальника після висновку кредитної угоди, в тому числі врожай майбутніх періодів, приплід худоби і т. д. Крім того, існує ризик загибелі (нищення) предмета застави;

— не обґрунтований порядок комплексного застосування означених критеріїв та, відповідно, розрахунок суми балів. Більш виправданим вважається оцінювання за кожним критерієм окремо або розроблення складнішої матриці, за якою можна було б застосовувати різну комбінацію критеріїв.

**Прогнозування ймовірності банкрутства.** Окремим напрямом аналізу кредитоспроможності потенційного реципієнта капіталів може стати прогнозування ймовірності банкрутства.

Сучасний підхід до цієї проблеми передбачає постійний контроль з боку материнської компанії за дочірніми або залежними підрозділами, а також безпосередньо за контрагентами, що вже є або мають наміри стати позичальниками капіталів. Це стає особливо актуальним з огляду на те, що стан банкрутства позичальника є найбільшою загрозою для лендера, оскільки практично не залишає надії на своєчасне повернення коштів.

Міра важливості проблеми потребує поглиблені її дослідити й окреслити можливі методи своєчасної діагностики незадовільного фінансового стану реципієнта.

Під банкрутством підприємства розуміють неможливість виконання ним усіх своїх фінансових зобов'язань. Одним із перших сигналів банкрутства є неплатоспроможність, яка означає, що підприємство поглинає ресурси лендерів та формує недоплати з обов'язкових платежів. Тобто має місце незадовільна структура балансу, яка визначається українськими аналітиками як певний стан майна і зобов'язань боржника, коли за рахунок свого майна він неспроможний забезпечити своєчасне виконання зобов'язань перед кредиторами.

Перспективні прогностичні оцінювання фінансового стану позичальника є наслідком вивчення фінансових результатів його господарської діяльності з метою визначення їх можливих значень у майбутньому.

Вихідним пунктом оцінювання є визнання факту деякої спадкоємності (або певної усталеності) змін показників фінансово-господарської діяльності від одного звітного періоду до іншого.

Тому інформація, яка використовується для перспективного оцінювання, береться також із бухгалтерської звітності.

Складною проблемою варто вважати упорядкування довгострокового прогнозу. За визначенням В. Ковальова, тут виділяються два моменти: ризик господарської діяльності та ризик прогнозу. Перший вид ризику може бути знижений завдяки залученню до групи експертів практичних робітників. Другий вид ризику можна зменшити завдяки використанню накопиченого досвіду, а також різноманітних імітаційних розрахунків господарської діяльності об'єкта за допомогою ЕОМ.

Перелік прогнозованих показників може суттєво варіювати. Зокрема, може бути розроблена прогнозна звітність або прогнозуватись якийсь окремий показник — обсяг реалізації, прибуток, грошовий потік та ін.

Складовим елементом багатьох методик прогнозування є прогноз якогось певного показника. Найпростіша техніка прогнозування ґрунтується на застосуванні неформалізованих методів, в основі яких лежать експертні оцінки, одержані за допомогою різноманітних за складністю статистичних методів опрацювання даних (рис. 5.6). Формалізовані методи прогнозування можна розділити на дві великі групи (залежно від виду використовуваної моделі), що ґрунтуються на застосуванні або стохастичних, або жорстко детермінованих моделей.

Серед стохастичних моделей найбільше поширення одержали лінійні моделі, реалізовані в рамках:

- простого динамічного аналізу;
- багатофакторного регресивного аналізу;
- аналізу за допомогою авторегресивних залежностей.

Складовим елементом методики прогнозування фінансового стану є узагальнення методів і практики регулювання фінансових результатів засобами, що легально існують у рамках чинного законодавства і нормативних документів у галузі міжнародного бухгалтерського обліку.

Сучасна економічна наука має у своєму арсеналі велику кількість різноманітних прийомів і методів прогнозування фінансових показників. У вітчизняній аналітичній практиці застосовують переважно три основних підходи до прогнозування фінансового стану з позиції можливого банкрутства компанії:

- розрахунок індексу кредитоспроможності;
- використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв;
- прогнозування показників платоспроможності (рис. 5.7).



Рис. 5.6. Складові прогностичного оцінювання фінансового стану ТНК

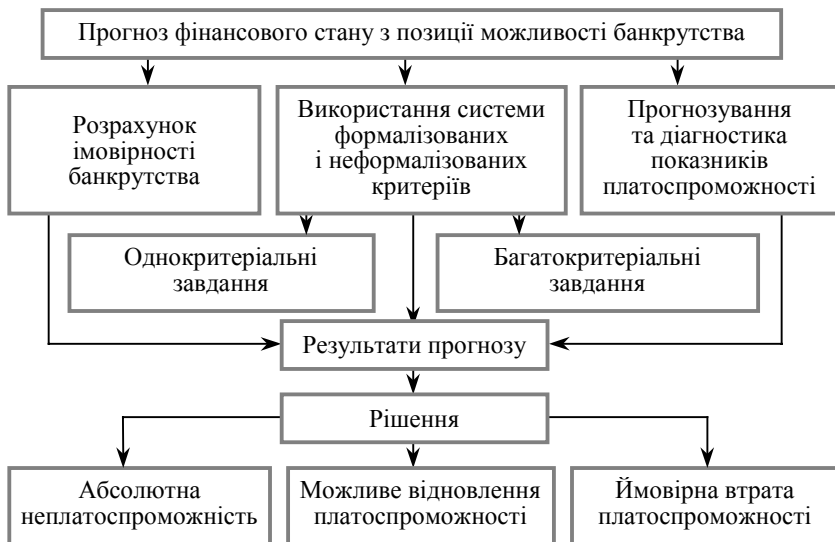


Рис. 5.7. Прогнозування можливості банкрутства

Один із методів імовірності банкрутства запропонував у 1968 р. відомий західний економіст Едвард Альтман. Індекс кредитоспроможності побудований за допомогою апарата мультиплікативного дискримінантного аналізу (Multiple-discriminant analysis — MDA) і дозволяє в першому наближенні розділити компанії на потенційних банкрутів і небанкрутів.

Індекс Альтмана являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал компанії і результати її роботи за минулий період.

У загальному вигляді індекс кредитоспроможності ( $Z$ ) має вигляд:

$$Z = 3,3K_1 + 1,0K_2 + 0,6K_3 + 1,4K_4 + 1,2K_5,$$

де показники  $K_1, K_2, K_3, K_4, K_5$  розраховують за такими алгоритмами:

$$K_1 = \frac{\text{Прибуток до виплати відсотків, податків}}{\text{Усього активів}};$$

$$K_2 = \frac{\text{Виторг від реалізації}}{\text{Усього активів}};$$

$$K_3 = \frac{\text{Власний капітал (ринкова оцінка)}}{\text{Залучений капітал}};$$

$$K_4 = \frac{\text{Реінвестований прибуток}}{\text{Усього активів}};$$

$$K_5 = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Усього активів}}.$$

Критичне значення індексу  $Z$ , яке Альтман розраховував за даними статистичної вибірки, становило 2,675. Із цим розміром зіставляється розрахункове значення індексу кредитоспроможності для конкретної компанії. Це дозволяє провести межу між компаніями і висловити судження про можливе у найближчому майбутньому (два-три роки) банкрутство одних ( $Z < 2,675$ ) і достатньо стійкий фінансовий стан інших ( $Z > 2,675$ ).

Потрібно зазначити, що залежно від значення  $Z$  вітчизняні аналітики можливість банкрутства визначають з більшою точністю:

- до 1,8 — дуже висока;
- від 1,81 до 2,7 — висока;
- від 2,8 до 2,9 — можлива;
- понад 3,0 — дуже низька.

Вважається, що точність прогнозу в цій моделі протягом одного року становить 95, двох років — 83 %. Це досить висока точність, але специфіка моделі така, що її доцільно використовувати лише стосовно великих компаній, що котирують свої акції на біржах.

Відомі й інші подібні критерії, зокрема, такі вчені, як Спрінгейт, Тафлер, Лис, Бівер запропонували альтернативні прогнозні моделі.

Модель Спрінгейта передбачає розрахунок інтегрального показника, за допомогою якого здійснюється оцінка ймовірності визнання підприємства банкрутом:

$$Z = 1,03x_1 - 3,07x_2 + 0,66x_3 + 0,4x_4,$$

де  $x_1$  — відношення суми робочого капіталу до загальної вартості активів підприємства;

$x_2$  — відношення суми прибутку (до сплати податків та відсотків) до загальної вартості активів підприємства;

$x_3$  — відношення суми прибутку (до сплати податків) до короткострокової заборгованості підприємства;

$x_4$  — відношення обсягу продажу підприємства до загальної вартості його активів.

Підприємство з достовірністю 92 % може бути віднесене до категорії потенційних банкрутів, якщо розрахункове значення  $Z$ -показника менше ніж 0,862.

Модель Лиса передбачає оцінювання ймовірності банкрутства підприємства на основі четирифакторної моделі  $Z$ -показника:

$$Z = 0,063x_1 - 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4,$$

де  $x_1$  — відношення суми оборотних активів до загальної вартості активів підприємства;

$x_2$  — відношення суми прибутку від реалізації до загальної вартості активів підприємства;

$x_3$  — відношення суми нерозподіленого прибутку до загальної вартості активів підприємства;

$x_4$  — відношення суми власного капіталу підприємства до суми його залученого капіталу.

Якщо  $Z < 0,037$  — підприємству загрожує банкрутство.

Чотири факторна модель Тафлера:

$$Z = 0,03x_1 - 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4,$$

де  $x_1$  — відношення суми прибутку від реалізації до суми короткострокових зобов'язань підприємства;

$x_2$  — відношення суми оборотних активів підприємства до загальної вартості його зобов'язань;

$x_3$  — відношення суми короткострокових зобов'язань до загальної вартості активів підприємства;

$x_4$  — відношення виручки від реалізації продукції підприємства до загальної вартості його активів.

Якщо  $Z > 0,3$  — підприємство має добрі довгострокові перспективи, при  $Z < 0,2$  — є ймовірність його банкрутства.

Коефіцієнт Бівера:

$$K_6 = \frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Амортизація}}{\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Поточні зобов'язання}}$$

Тобто коефіцієнт Бівера дорівнює відношенню притоку грошових коштів до загальної суми заборгованості підприємства. Рекомендоване значення коефіцієнта Бівера за міжнародними стандартами знаходиться в інтервалі 0,17—0,4.

До основних недоліків усіх зазначених моделей прогнозування банкрутства належить:

- вони не враховують специфіки та реалій економічного життя окремих країн;
- у моделях відсутні фактори, які враховували б вплив галузевої належності підприємства.

Розрахунок імовірності банкрутства в найбільш закінченому вигляді можливий лише для компаній, що котирують свої акції на фондових біржах. Крім того, орієнтир на якийсь один критерій, навіть дуже привабливий із позиції теорії, на практиці не завжди виправданий. Тому багато значних аудиторських фірм та інші компанії, що займаються аналітичними оглядами, прогнозуванням і консультуванням, використовують для своїх аналітичних оцінок системи критеріїв. Безумовно, в цьому є також свої мінуси — набагато легше прийняти рішення в умовах однокритеріальної, ніж багатокритеріальної задачі. Водночас будь-яке прогнозне рішення подібного роду незалежно від числа критеріїв є суб'єктивним, а розраховані значення критеріїв носять скоріше характер інформації до роздумів, ніж спонукальних стимулів для прийняття негайних рішень вольового характеру.

Як приклад можна навести рекомендації Комітету з узагальнення практики аудиту (Велика Британія), що містять перелік критичних показників для оцінки можливого банкрутства підприємства. Ґрунтуючись на розробках провідних аудиторських фірм і пристосовуючи ці розробки до конкретної специфіки ве-

дення бізнесу, можна рекомендувати таку дворівневу систему критеріїв.

До першої групи належать критерії та показники, несприятливі поточні значення або динаміка яких свідчать про можливі у найближчому майбутньому значні фінансові ускладнення, у тому числі й банкрутство. До них належать:

- повторювані істотні втрати в основній виробничій діяльності; перевищення певного критичного рівня простроченої кредиторської заборгованості;
- надмірне використання короткострокових позикових коштів як джерела фінансування довгострокових вкладень;
- стійко низькі значення коефіцієнтів ліквідності;
- хронічна нестача обігових коштів;
- перевищення розмірів позикових коштів над установленими лімітами;
- хронічне невиконання зобов'язань перед інвесторами, кредитором і акціонерами (щодо своєчасності повернення позичок, виплати відсотків і дивідендів);
- висока частка простроченої дебіторської заборгованості;
- наявність понаднормативних товарів і виробничих запасів;
- погіршення відносин з установами банківської системи;
- використання (вимушене) нових джерел фінансових ресурсів на невигідних умовах;
- застосування у виробничому процесі устаткування із закінченим терміном експлуатації;
- потенційні втрати довгострокових контрактів;
- несприятливі зміни в портфелі замовлення.

До другої групи входять критерії і показники, несприятливі значення яких не дають підстави розглядати поточний фінансовий стан як критичний; водночас вони вказують, що за певних умов, обставин або неприйнятті дійових заходів ситуація може різко погіршитися. До них належать:

- втрата ключових співробітників апарату управління; вимушені зупинки, а також порушення ритмічності виробничо-технологічного процесу;
- недостатня диверсифікація діяльності корпорації, тобто надмірна залежність фінансових результатів діяльності підприємства від якогось одного конкретного проекту, типу устаткування, виду активів тощо;
- надмірна надія на можливу й прогнозовану успішність і прибутковість нового проекту;



- участь корпорації в судових розглядах із непередбаченим результатом;
- втрата ключових контрагентів;
- недооцінювання необхідності постійного технічного і технологічного відновлення підприємства;
- неефективні довгострокові угоди;
- політичний ризик, пов'язаний із діяльністю фірми в цілому або її дочірніх підрозділів.

Не всі з наведених критеріїв можуть бути розраховані безпосередньо за даними бухгалтерської звітності, потрібна додаткова інформація. Що ж до критичних значень цих критеріїв, то вони повинні бути деталізовані за галузями й підгалузями, а їх розробка може бути виконана після накопичення визначених статистичних даних.

На підставі наведеної системи критеріїв приймаються рішення про визнання структури балансу незадовільною, а підприємства — неплатоспроможним; про наявність реальної можливості боржника відновити платоспроможність; про наявність реальної можливості втрати платоспроможності компанією, якщо вона найближчим часом не зможе виконати зобов'язання перед кредиторами.

Зазначені рішення приймаються за результатами аналізу та незалежно від наявності встановлених законодавством зовнішніх ознак неплатоспроможності потенційного позичальника.

В окремих країнах також використовується показник діагностики платоспроможності Копана і Гольдера:

$$Z = 0,16x_1 - 0,22x_2 + 0,87x_3 + 0,10x_4 - 0,24x_5,$$

де  $x_1$  — відношення суми дебіторської заборгованості та грошових коштів до загальної вартості активів підприємства;

$x_2$  — відношення постійного капіталу до загального розміру пасивів підприємства;

$x_3$  — відношення фінансових витрат підприємства до виручки від реалізації продукції;

$x_4$  — відношення витрат на персонал до доданої вартості, яку він виробляє;

$x_5$  — відношення валового прибутку підприємства до залученого капіталу.

Наведене рівняння було отримане методом кореляційного аналізу статистичної вибірки 95 малих і середніх промислових підприємств. Вірогідність затримки платежів для різних значень  $Z$  наведена в табл. 5.7.

## ВІРОГІДНІСТЬ ЗАТРИМКИ ПЛАТЕЖІВ ДЛЯ РІЗНИХ ЗНАЧЕНЬ Z

Значення Z	0,2	0,5	0	-0,03	-0,07	-0,09	-0,11	-0,13	-0,16
Вірогідність затримки платежів, %	100	90	80	70	50	40	30	20	10

Третій підхід до прогнозування фінансового стану передбачає прогнозування окремих фінансових показників. Вітчизняні аналітики застосовують його у випадку, коли підприємство визнається неплатоспроможним і потребує своєчасного вжиття заходів його з кризи. Зокрема, М. І. Горбатко рекомендує за незадовільної структури балансу для перевірки реальної можливості відновлення платоспроможності фірми розраховувати коефіцієнт відновлення платоспроможності строком на 6 місяців за такою формулою:

$$K_{\text{відп.}} = \frac{K_{\text{п.к}} + \frac{6}{T}(K_{\text{п.к}} - K_{\text{п.п}})}{K_{\text{п.п}}},$$

де  $K_{\text{п.к}}$ ,  $K_{\text{п.п}}$  — значення коефіцієнта покриття на кінець і початок періоду;

$K_{\text{п.п}}$  — нормативне значення коефіцієнта покриття;

6. — період відновлення платоспроможності в місяцях;

T — звітний період у місяцях.

Якщо коефіцієнт відновлення менший за 1, то це свідчить про те, що підприємство в найближчі 6 місяців не має реальної можливості відновити платоспроможність.

Якщо значення коефіцієнта відновлення більший за 1, то це означає наявність у підприємства реальної можливості відновити свою платоспроможність протягом 6 місяців і що можна відкласти рішення про визнання структури балансу незадовільно.

Альтернативним до розглянутих методів аналізу є підхід, що розглядає передумови до банкрутства як приховану проблему, що час від часу загострюється. Окремі економісти, зокрема Кіммо Ківілуото, Пенті Бергіус, К. Дебок, Кохонен Тейво, Карлос Серрано-Кінкі, Мартін дель Бріо, вважають, що фундаментальною проблемою для таких «хворих» компаній є здатність, а вірніше — нездатність адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, тобто енвіроментального чинника.

Якщо керівництво фірми не спроможне досить швидко реагувати на зміни ринкової ситуації, говорять, що у фірми спостерігаються ознаки «розладу, що призводять до неспроможності», у зв'язку з

чим зростає вірогідність банкрутства. Такий розлад може перебувати в латентному стані протягом кількох років. У таких випадках простий лінійний дискримінантний аналіз, розглянутий нами раніше, не здатний виявити ряд більш тонких залежностей у даних бухгалтерської звітності компанії. Як стверджують К. Ківіліуота та П. Бергіус, карта, що самоорганізується, може стати ефективним інструментом аналізу бухгалтерської звітності, який дасть можливість виявити ознаки розладу, що веде до фінансової неспроможності.

Дослідження, проведені П. Бергіусом із фінської фінансової компанії «Kera Ltd.», були спрямовані на розроблення гіпотези передбачення банкрутства для малих та середніх компаній. Але, як свідчить проведене нами анкетування серед вітчизняних підприємств такого рівня, застосовувати цю методику надто проблематично з двох причин:

- надто висока вартість інформаційного програмного забезпечення;
- відсутність власного досвіду і складність залучення необхідних фахівців з нейронних мереж.

Враховуючи широкий діапазон застосування СОК, їхні аналітичні можливості і водночас специфіку спрямованості їхнього застосування, вважаємо, що цей інструмент може бути ідеальним для використання транснаціональними корпораціями з метою контролю за фінансовим станом дочірніх структурних підрозділів та потенційних контрагентів-реципієнтів капіталу.

Практичний досвід свідчить про те, що аналіз фінансової звітності за один рік не дає надійної картини реального стану компанії. Це саме той випадок, коли для виявлення симптомів розладу, що веде до неспроможності, потрібно проаналізувати фінансовий стан компанії за два роки підряд. Після цього виявлені симптоми можуть бути умовно розділені на три типи:

- Тип I: низька рентабельність протягом двох послідовних років і зниження рівня платоспроможності протягом другого року. Подібні симптоми спостерігаються у двох третинах досліджених П. Бергіусом випадків.

- Тип II: протягом будь-якого року рентабельність різко спадає, що спричиняє і зниження платоспроможності. Цей симптом був характерний приблизно для чверті всіх досліджених випадків банкрутства.

- Тип III: низька рентабельність протягом першого року і ще нижча протягом наступного. Цей симптом спостерігається не так часто, як два перших, і є присутнім лише в одній десятій досліджених випадків.

Разом усі ці три типи симптомів зустрічалися в 85 % проаналізованих випадків неспроможності, причому їхня поява не обов'язково передувала банкрутству безпосередньо. Як правило, між появою симптомів і фактичним банкрутством проходило кілька років. Протягом цього латентного періоду стан компаній, у яких спостерігалися симптоми першого чи другого типу, відрізнявся нестабільністю.

Головні відмінності пропонованого методу від класичного підходу до аналізу банкрутств полягають у такому:

- підвищений ризик банкрутства може виявлятися декількома різними способами;

- процес, що веде до банкрутства, не обов'язково розвивається лінійно на тлі послідовного погіршення фінансового стану компанії щорічно: протягом ряду років розлад, що веде до неспроможності, може відбуватися приховано;

- отже, цілком можливо, що симптоми фінансового краху, який насувається, можна знайти лише за кілька років до фактичного банкрутства, оскільки свіжа фінансова звітність може й не містити ознак збільшення його імовірності.

Через такі відмінності метод СОК, скоріше всього, є найбільш прийнятним інструментом для аналізу фінансової звітності. За допомогою СОК можна виявити тонші особливості поведінки компаній, ніж при використанні деяких традиційних аналітичних засобів, подібних лінійному дискримінантному аналізу.

Для навчання СОК Т. Кохонен пропонує використовувати фінансові показники, що попередньо оброблялися шляхом «вирівнювання за гістограмою».

Вирівнювання за гістограмою виконується для кожного показника окремо в такий спосіб. Якщо ми маємо гістограму, побудовану на 100 інтервалах, і  $N$  фінансових звітів, з яких беремо  $N$  значень показника  $X$ , то  $N/100$  найменших значень  $X$  замінюються на 1, наступні  $N/100$  найменших значень — на 2 і т. д. Нарешті,  $N/100$  найбільших значень замінюються на 100. Якщо у вихідних даних присутні рівні значення фінансових показників, довжина інтервалу може бути підібрана так, щоб рівні значення попадали в той самий інтервал, здобуваючи, таким чином, рівні значення і після вирівнювання.

Для встановлення залежності дослідники використовували СОК з «гібридним навчанням». Це означає, що форма карти визначається даними, які містяться у фінансових звітах, а інші характеристики вводять за допомогою векторів вагових коефіцієнтів так, щоб їх можна було використовувати згодом для візуального представлення даних.

Дослідники визначають вектор даних, що містить обидва види інформації: дані фінансової звітності й інформацію, що стає доступною пізніше (наприклад, про те, чи стане компанія банкрутом протягом деякого часу після представлення звітних даних). Тоді вектори вагових коефіцієнтів кожного осередку карти будуть містити в собі відповідно фінансову інформацію й інформацію про статус компанії.

Виходячи з цього, пошук нейрона-переможця здійснюватиметься з використанням тільки тієї частини вектора, що містить фінансові показники, узяті з фінансових звітів, у той час як для відновлення вагів елементів карти буде використовуватися увесь вектор цілком. Для відновлення вагів був застосований гаусовий розподіл міри сусідства, тому що порівняно з іншими відомими методами він дає більш гладке відображення — «бульбашковий» розподіл міри сусідства (bubble neighborhood), що полегшує візуальне дослідження.

Використання даних фінансової звітності за кілька послідовних років можливе за допомогою простої конкатенації векторів даних в один довший вектор. Однак при застосуванні даного підходу виявився недолік: СОК, навчена за допомогою подібних векторів даних, дає картину, інтерпретація якої складна. Зокрема, у карти, що використовує дані за кілька років, відсутня природна система координат, причому навіть якщо така може бути виявлена в однолітній карті.

П. Берніус спробував розв'язати цю проблему, використовуючи СОК із дворівневою ієрархією. СОК першого рівня навчалися на даних фінансової звітності за один рік, так що положення компанії на карті першого рівня могло бути визначене за даними її фінансової звітності тільки за цей рік. Карта другого рівня навчалася на даних про положення компанії в карті першого рівня, побудованій для двох чи трьох послідовних років (рис. 5.8).

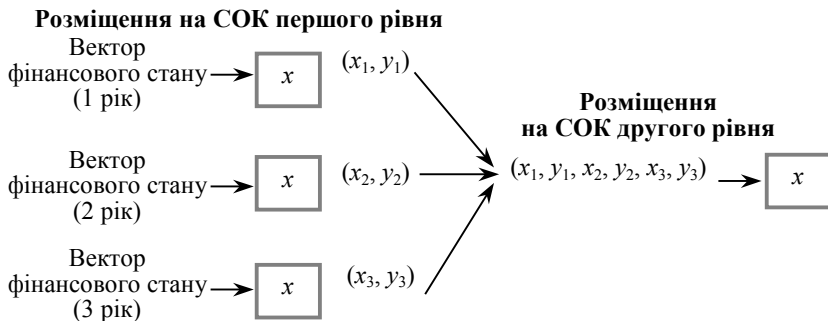


Рис. 5.8. СОК другого рівня, навчена на векторах, які складаються з даних про місце розташування фірм на СОК першого рівня протягом 2-х та 3-х послідовних років

Таким чином, кожен нейрон карти Кохонена другого рівня відповідає траєкторії на карті Кохонена першого рівня, відбиваючи ту саму динаміку зміни фінансового стану компанії щорічно.

Для навчання СОК першого рівня були обрані три показники, які широко використовуються для визначення рентабельності і платоспроможності підприємств.

На рис. 5.9 представлені СОК першого рівня. Оскільки ці карти ґрунтуються на фінансових показниках, їхнє взаємне розташування відбиває відмінності в рівні платоспроможності і рентабельності, тобто платоспроможність зростає зверху вниз, а рентабельність — зліва направо. Автори звертають увагу, як область найбільшої концентрації даних про банкрутство займає різне положення залежно від часу його настання. Спочатку зростання ризику банкрутства пов'язане, головним чином, з низькою стабільністю, а потім — також і зі зниженням рентабельності.

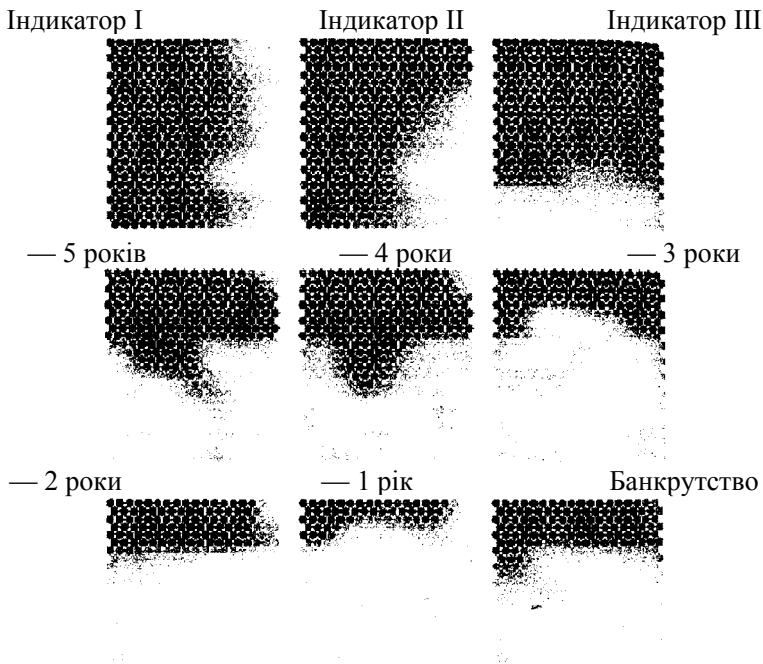


Рис. 5.9. СОК першого рівня (світле зафарбування порівняно відносно добрим значенням фінансових показників чи недостатній (порівняно з минулим періодом) кількості фінансових відповідей, представлених компаніями-банкрутами)

З проєкції Саммона й ортогональної матриці СО першого рівня (рис. 5.10) видно, що розподіл даних є унімодальним (має єдиний максимум), іншими словами, дані не кластеризуються. Це не є наслідком попереднього оброблення даних вирівнюванням за гістограмою. Перевірити це можна, розглянувши щільності безумовного розподілу вихідних даних. Як видно з проєкції Саммона й ортогональної матриці, на карті мається одна особлива ділянка — верхній правий кут. Структура капіталу змушує показники рентабельності (I і II) поводитися у верхньому правому куті інакше, ніж на інших ділянках карти.

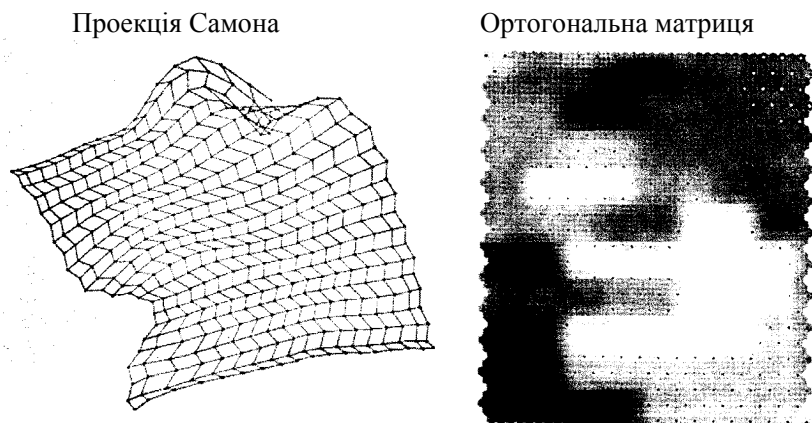


Рис. 5.10. Проєкція Саммона та ортогональна матриця СОК першого рівня

На рис. 5.11 наводиться кілька прикладів траєкторій стану компанії. Траєкторії звичайно прагнуть обернутися за годинною стрілкою. Зниження рентабельності (зсув уліво) призводить відповідно і до зменшення платоспроможності (зсув нагору). Виключення з цього правила вказують на деякі відхилення від норми, такі як зміни в структурі капіталу компанії.

Чотири траєкторії, розташовані лівіше від інших, відповідають динаміці збанкрутілих згодом компаній. Рік банкрутства підприємства зображений на кожній із траєкторій у вигляді точки; ділянки з високим ступенем ризику виділені темнішим (контрастним) кольором.

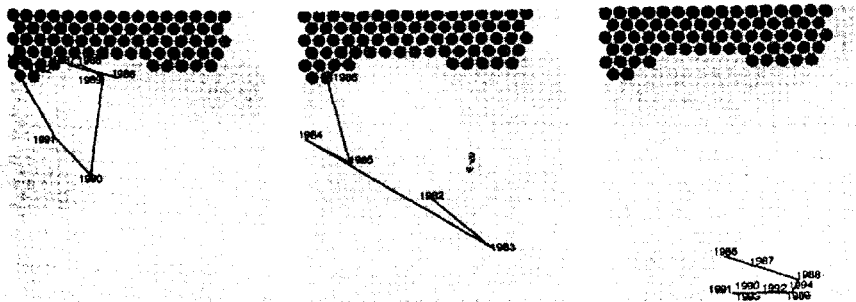


Рис. 5.11. Траєкторії компаній на СОК першого рівня

Більш уважний аналіз карт другого рівня показує, що вони відображають інформацію, не виявлену картами першого рівня. Наприклад, на СОК першого рівня підприємства-банкрути часто тимчасово виходять за межі ділянки високого ризику банкрутства. На дворічній же карті траєкторій є визначені «поглинаючі стани», чи, що підприємства-банкрути звичайно не залишають. Аналогічне твердження вірне і для компаній, що демонструють високу рентабельність і платоспроможність. Завдяки цим властивостям карти траєкторій можна вважати перспективним інструментом ранжування підприємств.

Заслуговує на увагу дослідження, проведене Т. Кохеноном і спрямоване на розробку системи інформаційного забезпечення прийняття рішень для прогнозування банкрутства корпорації, що включала б у себе СОК поряд з іншими традиційними методами, заснованими на багатомірному статистичному аналізі. База даних, використана в цьому дослідженні, містить п'ять фінансових показників, узятих із Промислових довідників агентства «Moody's» (Moody's Industrial Manual), виданих у 1975—1985 рр. для 129 фірм США, 65 з яких є банкрутами, а інші платоспроможні. Ця база даних уже використовувалася в праці Райміана в 1993 р. (Rahimian et al., 1993). У цій праці вихідний набір був випадково розділений на дві групи. Перша складалася з 74 фірм і використовувалася для навчання, а друга складалася з 55 фірм і використовувалася для тестування моделей. Використовувані показники збігаються з обраними Альтманом у його видатній праці з прогнозування банкрутств.



Шляхом самоорганізації даних дослідники отримали карту платоспроможності (рис. 5.12).

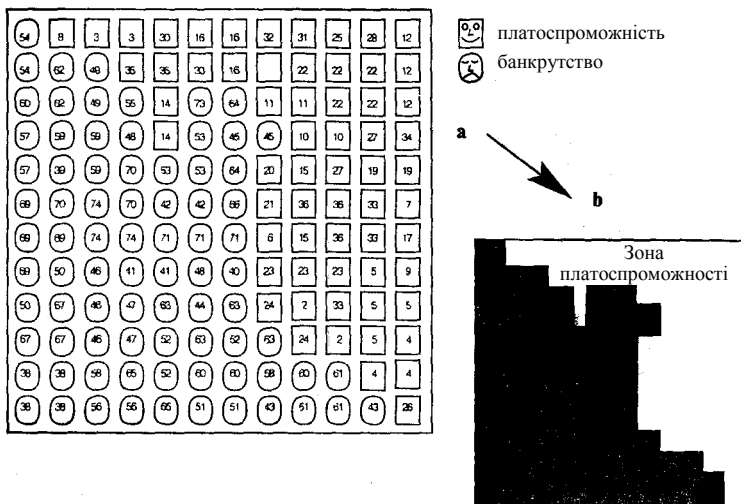


Рис. 5.12. Трансформація СОК у карту платоспроможності

Можна з достатньою ясністю означити на карті дві ділянки. Одна відповідає платоспроможним фірмам, а інша — банкрутам. Однак картина, яку можна одержати за допомогою однієї тільки карти платоспроможності, неповна, оскільки ми не знаємо, як проводилось угруповання, які змінні були найбільш важливими в процесі ухвалення рішення і т. д. Дослідження синоптичних вагів допомагають визначити, які змінні домінують у певній ділянці карти. Карта, представлена на рис. 5.13, показує для кожного нейрона, яка змінна особливо важлива при розпізнаванні, тобто, яка позитивна чи негативна ознака найбільше відображає даний нейрон. На основі вивчення синоптичних вагів автори виділяють на карті ряд ділянок: високого прибутку, низької ліквідності і т. д. Права верхня зона карти відповідає коефіцієнтам високого прибутку. Правій нижній зоні на карті відповідають фірми з високим коефіцієнтом  $r_4$ , ліва нижня зона на карті відповідає низьким значенням усіх чотирьох коефіцієнтів. Коефіцієнти 2 і 3 вносять вирішальний вклад у визначення меж ділянки банкрутства. Як і передбачалися, майже всі фірми, що знаходяться в зоні банкрутства, виявляють стійкий набір ознак, що характеризуються низькими прибутками, тоді як для зони платоспроможних фірм характерні високі прибутки.

3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	1
1	3	3	3	3	3	3	1	1	1	1
(2)	(2)	(2)	(4)	3	1	1	1	1	2	1
(2)	(2)	(2)	(4)	1	1	1	1	1	2	2
(2)	(2)	(2)	(3)	1	1	1	1	2	2	2
(3)	(3)	(3)	(3)	(4)	(4)	1	2	2	2	3
(3)	(3)	(3)	(3)	(1)	(1)	2	2	2	2	3
(3)	(3)	(3)	(1)	(1)	(1)	2	2	2	2	3
(3)	(3)	(3)	(3)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	2	4
(3)	(3)	(3)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	4
(3)	(3)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(2)	(1)	(2)	4
(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(2)	(2)	(2)	4

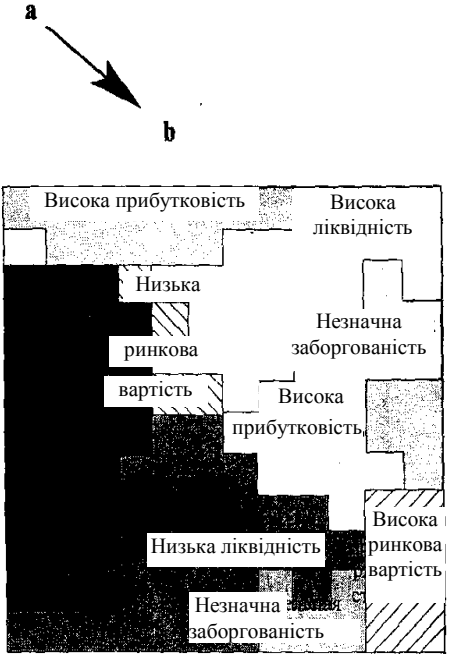


Рис. 5.13. Трансформація карти вагів (а) у карту фінансових характеристик (b)

Відомо, що з погляду нейронних мереж, близьких одна до одної вважаються ті фірми, що мають подібні паттерни показників, і що шляхом дослідження синоптичних вагів позначають на карті певні ділянки. Однак цього може виявитися недостатньо, щоб визначити межі між окремими фірмами. Як стверджує Кохонен Т., карту платоспроможності, що самоорганізується, корисно буває доповнити кластерним аналізом, для чого окреслюють межі кластерів (рис. 5.14).

Після проведення кластерного аналізу дослідники виділяють десять груп. У зоні банкрутства знаходиться п'ять повних груп, а в зоні платоспроможності — три. Група у верхньому лівому куті містить у собі дві компанії: однієї платоспроможну й одну збанкруту, що свідчить про необхідність обережності в роботі з ними. Крім того, існує ще центральна зона, в якій зібрані як платоспроможні, так і компанії, що розорилися, що є підтвердженням феномена існування невизначеної проміжної зони.

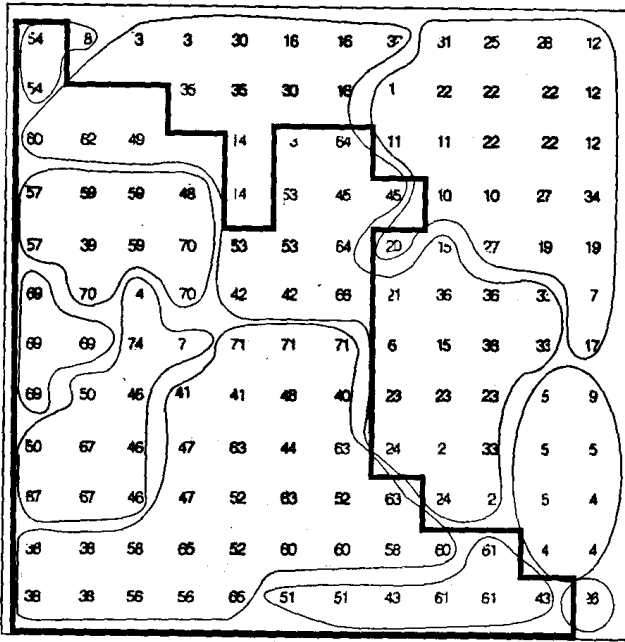


Рис. 5.14. Суміщення трьох кластерів із картою платоспроможності

На наступному етапі дослідники залучають додаткову інформацію, що не використовувалася при створенні СОК, щоб перевірити карти на релевантність. Пропонується сполучити метод СОК з лінійним дискримінантним аналізом (ЛДА — LDA — Linear Discriminant Analysis), найбільш розповсюдженою математичною моделлю для прогнозування банкрутств. Мета лінійного дискримінантного аналізу — одержати показник  $Z$ , що розрізняється для двох чи більш груп. Одержавши показник  $Z$  для кожної фірми, його наносять на СОК. Це дозволяє обмежити деякі ділянки, що складаються з фірм із схожою відповідно до нашого аналізу, платоспроможністю. Цим ділянки назви діапазонами неплатоспроможності (діапазони зміни  $Z$ ). Як видно рис. 5.15, цих ділянок чотири. Помітимо, що два діапазони неплатоспроможності з  $Z > 7$  відносяться до зони платоспроможності. Аналогічно, діапазон неплатоспроможності із  $Z < 2$  цілком попадає в зону банкрутства. Центральна зона поєднує фірми зі значеннями показника  $Z$ , що лежать у проміжку від 2 до 5.



використовувалися для навчання нейронної мережі, тому припустити, що будь-який нейрон вихідного шару представляє саме її, не можна. Однак вихідні нейрони, що пов'язані з фірмами, дуже подібними з тестовою, будуть сильно порушені, тоді як нейрони, пов'язані з фірмами, відмінними від тестової, матимуть низький рівень порушення. Автори ввели коефіцієнти для цієї фірми в СОК і одержали карту, що наведена на рис. 5.16.

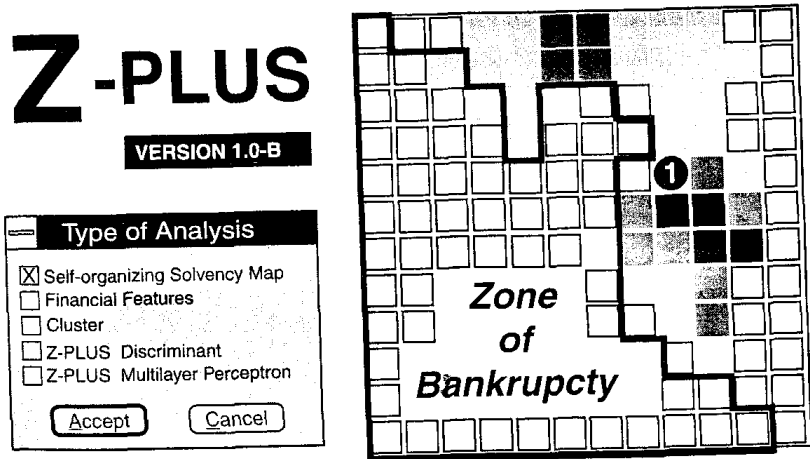


Рис. 5.16. Кластеризація компаній за імовірністю банкрутства

Інформація, що дається системою інформаційного забезпечення прийняття рішень, досить повна. У зв'язку з цим порушуються безліч найрізноманітніших нейронів. Інтенсивність, з якою вони збуджуються, показана різними відтінками сірого кольору. Майже всі ці нейрони спеціалізуються на розпізнаванні платоспроможних фірм.

Як було показано, карта Кохонена є найціннішим інструментом для аналізу фінансового стану підприємств. У проведеному дослідженні увагу було направлено на аналіз динаміки банкрутств компаній, однак використані методи виявилися застосовними також і до платоспроможних компаній. Результати свідчать на користь гіпотези, що існує кілька видів динаміки банкрутства компаній, причому ознаки деяких із них не можуть бути виявлені на підставі звітності за останні два-три роки. Ми показали, що метод СОК дозволяє розпізнавати різні схеми поведінки компаній і визначати відповідні їм ознаки. Це робить СОК перспектив-

ним інструментом для більш повного аналізу фінансового стану і звітності компаній. Зокрема, СОК можна використовувати для складання рейтингів компаній.

Компанії, що публікують рейтинги облігацій, стверджують, що використовують при їхньому визначенні інформацію як фінансового, так і нефінансового змісту. Вони згадують такі фактори, як конкурентоспроможність емітентів, їхні перспективи, управлінську стратегію, інвестиційні плани, а також будь-які зовнішні обставини, здатні позначитися на платоспроможності емітентів в майбутньому. Вони відзначають також, що аналіз офіційної фінансової звітності відіграє в цьому найважливішу роль, хоча й визнають, що не існує ніяких ясно визначених критеріїв, виходячи з яких її можна було б врахувати. Відомі спроби прогнозувати рейтинг облігацій на підставі одночасно фінансової і нефінансової інформації. Як приклад можна навести праці Пога і Солдофского, Пінчеса і Мінго, Энга і Пейтела, у чийх дослідженнях прогнози робилися на підставі невеликого числа змінних. Із цієї причини в них найчастіше використовувалися такі засоби, як множинна регресія і дискримінантний аналіз. Останніми роками для цього застосовувалися штучні нейронні мережі, наприклад у працях Дутти та ін. Це дає підстави стверджувати, що нейронні мережі, зокрема СОК, акумулюють засади, спираючись на які доцільно обґрунтовувати рівень кредитоспроможності потенційного реципієнта, визначати ступінь загрози банкрутства та розробляти відповідні стратегії з боку лендерів.

**Рейтингове оцінювання фінансового стану.** У контексті досліджуваної проблематики вимагає розгляду питання застосування рейтингового аналізу. Відтак, виникає потреба розглянути поняття самого рейтингу.

По-суті, рейтингом є оцінка позиції досліджуваного об'єкта на шкалі показників. Призначенням рейтингів вважається ранжування в рамках єдиної і послідовної системи відносних рівнів ризиків боргових зобов'язань. Таким чином, фактично йдеться про аналіз можливості боржника отримувати високі доходи в майбутньому. Рейтинг дає можливість визначити на певну дату стан учасників кредитної операції, виявити їхнє місце серед інших можливих учасників відповідно до таких критеріїв: фінансовий потенціал, сталість, активність, ринкова позиція тощо.

У цьому плані рейтинг є орієнтиром для учасників кредитного ринку, на підставі якого визначається стратегія поведінки. Тобто, це «інформація до відома» для кредиторів, інвесторів, керуючих портфелями та інших учасників кредитного ринку.

Підприємство є частиною ринку, тому при аналізі користувачеві варто обумовлювати інші рівні умови, припущення та обмеження при економічній діагностиці. Інвестування, дивіденди і кредитна політика, стратегія і тактика залучення позикових коштів, вкладення активів передбачають, що в перспективних розрахунках власникам, інвесторам, кредиторам, лендерам варто дотримуватися певних макроекономічних чинників:

- загальноекономічні чинники: валовий внутрішній продукт, курси валют, відсоткова ставка, темпи інфляції, оподаткування тощо;

- загальногалузеві чинники: життєвий цикл продукту, собівартість і ціна продукту, тенденції розвитку товарних ринків, рівень конкуренції, ємність ринку тощо.

Специфічні чинники конкретної фірми з'ясовуються в ході аналізу стандартного пакета бухгалтерської звітності. Саме ці дані є основою сучасної ділової мови підприємництва.

Необхідною умовою для визначення рейтингу підприємства є інформаційна прозорість і відкритість, індикаторами чого можуть бути:

- наявність консолідованої звітності (для холдингових компаній і груп);

- наявність інформації про фінансові потоки;

- публікація інформації відповідно до вимог чинного національного законодавства;

- підготовка звітності за міжнародними стандартами із підтвердженням незалежним аудитором;

- проведення незалежної зовнішньої експертизи інших аспектів діяльності підприємства (наприклад, проведення зовнішньої експертизи запасів для підприємств видобувної промисловості).

У зарубіжній практиці внаслідок статистичного оброблення даних бухгалтерської (фінансової) звітності з'являється обширний масив вихідних даних у виді котировок, рейтингів, індексів ділової активності, оцінок економічного зростання тощо.

Значення даних бухгалтерської звітності неважко оцінити, якщо уважно ознайомитися зі змістом закордонної ділової преси. Публікації в цих виданнях повністю ґрунтуються на бухгалтерській звітності, орієнтовані на інтереси конкретних груп користувачів, аналітично підготовлені так, що процедура економічної оцінки і прийняття господарських рішень значно спрощується.

В основу методики аналізу, описаної російським економістом В. В. Ковальовим, покладена система критеріїв, яка включає в себе узагальнюючий показник (рейтинг  $R$ ) і набір додаткових показників. Рейтинг  $R$  являє собою певну штучну конструкцію, що містить дані про поточний стан ліквідності та фінансової сталості клієнта, які формуються за допомогою трьох економічних показників: коефіцієнтів поточної ліквідності, миттєвої ліквідності та концентрації власного капіталу. Алгоритм побудови  $R$  полягає ось у чому.

Для кожного з трьох показників встановлена класність із виділенням трьох класів (табл. 5.8). Залежно від значення кожного критерію клієнт може бути віднесений до першого (найпріоритетнішого), другого чи третього класу. Кожному з трьох показників привласнюється вага. Значення рейтингу отримують за формулою:

$$R = \sum_{k=1}^3 K_k \cdot d_k,$$

де  $K_k$  — номер класу;

$d_k$  — ваговий коефіцієнт.

Таблиця 5.8

**КРИТЕРІАЛЬНІ ЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ**

Показники	Клас (залежно від діапазона зміни коефіцієнта)			Вага ( $d$ ), %
	$k = 1$	$k = 2$	$k = 3$	
Коефіцієнт поточної ліквідності	$> 2$	[1,5; 2]	$< 1,5$	25
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	$> 1,5$	[1; 1,5]	$< 1$	35
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	$> 45$	[40; 45]	$< 40$	40



Ділянка зміни  $R$  поділяється на кілька інтервалів (табл. 5.9). Залежно від того, в який інтервал потрапляє значення  $R$  для конкретної компанії, їй привласнюється відповідний клас кредитоспроможності.

Таблиця 5.9

**РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ**

Рейтинг, %	Класи кредитоспроможності
100—150	1 (високий)
150—220	2 (достатній)
220—270	3 (середній)
270—300	4 (низький)

Якщо значення  $R$  наближається до межі, що ділить інтервали, розраховують додаткові критерії, для яких також встановлено порогові значення. Вони використовуються для більш обґрунтованого віднесення клієнта до того чи іншого класу кредитоспроможності. Такими додатковими критеріями використовують коефіцієнти рентабельності продукції, рентабельності основної діяльності, оборненість запасів тощо.

Як приклад розглянемо алгоритми розрахунку  $R$  для торгівельної фірми «Астра». За даними балансу отримали такі значення коефіцієнтів:

$k$  поточної ліквідності ( $k_{п.л.}$ ) — 2,132;

$k$  миттєвої ліквідності ( $k_{м.л.}$ ) — 0,968;

$k$  концентрації власного капіталу ( $k_{к.в.к.}$ ) — 35,9 %.

Відповідно до встановлених критеріальних значень показників маємо ситуацію показано в табл. 5.10.

Таблиця 5.10

**РОЗРАХУНОК РЕЙТИНГУ ФІРМИ «АСТРА»**

Показники	Класи			Вага	Розрахунок рейтингу
	1	2	3		
$k_{п.л.}$	X			25	$1 \times 25$
$k_{м.л.}$			×	35	$3 \times 35$
$k_{к.в.к.}$			×	40	$3 \times 40$
<b><math>R</math></b>					250 %

Відповідно до таблиці, фірма «Астра» має третій (середній) клас кредитоспроможності, що означає досить низькі шанси на отримання кредиту або високий ризик для кредитора.

Розглянута методика має ряд суттєвих недоліків і проблем:

- Потрібен реальний добір основних критеріїв. Бажано, щоб показники були мало взаємопов'язаними. Зокрема, зрозуміло, що для наведеної вище сукупності критеріїв ця вимога не виконується, оскільки коефіцієнти поточної та миттєвої ліквідності дуже тісно взаємопов'язані — коефіцієнт парної кореляції прагне до одиниці.

- Порогові значення критеріїв мають бути обґрунтованими. З наведеного прикладу зрозуміло, що для перших двох коефіцієнтів ці порогові значення складені на основі західної практики і навряд чи виправдані до застосування в країнах з перехідною економікою. Розробці порогових значень повинно передувати накопичення даних про фактичний стан справ щодо цих коефіцієнтів, що спроможний здійснити будь-який банк, який акумулює дані про своїх клієнтів.

- Вагові значення коефіцієнтів також мають бути обґрунтованими. З наведеного прикладу видно, що коефіцієнт миттєвої ліквідності має пріоритет перед коефіцієнтом поточної ліквідності. Навряд чи це виправдано для торговельної компанії, оскільки основну частину оборотних коштів такої компанії складають товарні запаси. Отже, коефіцієнт поточної ліквідності, який як раз і враховує ці активи, більш важливий та інформативний в аналітичному сенсі.

- Межу між двома суміжними інтервалами найчастіше можна визначити лише суб'єктивним способом. Зокрема, досить розповсюдженою є  $n$  %-а оцінка; наприклад, ділянка з 5 % відхиленням від межі може вважатися межевою.

Більш вдалою, на наш погляд, є методика рейтингового оцінювання, названа нами компаративним комплексним аналізом, яка розроблена на основі досвіду рейтингової експертизи світової економічної преси (Financial Times — 500, Business Week-1000, Forbes — 500, Euromoney, Fortune, агентства Moody's Investors Servis тощо). Ця методика передбачає, що в основі розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки лежить порівняння компаній по кожному показнику фінансового стану, рентабельності і ділової активності з умовою еталонною компанією, що має найкращі результати по всіх порівнюваних підприємствах. Таким чином, базою відрахунку для отримання рейтингової оцінки стану справ підприємства є не суб'єктивні припущення експертів, а найкращі результати, які склалися в реальній ринковій конкуренції з усієї сукупності порівняних об'єктів. Еталоном порівняння є найуспішніший конкурент, у якого всі показники кращі.

Алгоритм порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності і ділової активності компанії-позичальника може бути поданий у вигляді послідовності таких дій (рис. 5.17):

1. Вихідні дані надаються у вигляді матриці  $(M_{ij})$ , тобто таблиці, де по рядках записані номери показників ( $i = 1, 2, 3 \dots n$ ), а по стовпчиках — номери підприємств ( $j = 1 \dots m$ ).

2. По кожному показнику знаходиться значення  $\max M_{ij}$ , що максимально наближене до нормативу, і заноситься в стовпчик умовного еталонного підприємства ( $m + 1$ ).

3. Дані матриці  $(M_{i,j})$  стандартизуються у відношенні до відповідного показника еталонного підприємства за формулою

$$X_{i,j} = \frac{M_{i,j}}{\max M_{i,j}},$$

де  $X_{i,j}$  — стандартизовані показники стану  $j$ -того підприємства.

4. Для кожного підприємства значення рейтингової оцінки визначається за формулою

$$R_j = \sqrt{(1 - x_{1,j})^2 + \dots + (1 - x_{n,j})^2},$$

де  $R_j$  — рейтингова оцінка для  $j$ -того підприємства;

5. Підприємства впорядковуються (ранжуються) в порядку зменшення рейтингової оцінки (табл. 5.11).

Таблиця 5.11

МАТРИЦЯ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ

$i \backslash j$	$j_1$	$j_2$	$j_3$	еталон	$x_{i1}$	$x_{i2}$	$x_{i3}$
$i_1$	$M_{11}$	$M_{12}$	$M_{13}$	$\max M_{1j}$	$X_{11}$	$X_{12}$	$X_{13}$
$i_2$	$M_{21}$	$M_{22}$	$M_{23}$	$\max M_{2j}$	$X_{21}$	$X_{22}$	$X_{23}$
$i_3$	$M_{31}$	$M_{32}$	$M_{33}$	$\max M_{3j}$	$X_{31}$	$X_{32}$	$X_{33}$
				$R_j$	$R_1$	$R_2$	$R_3$
				ранж.	1	2	3

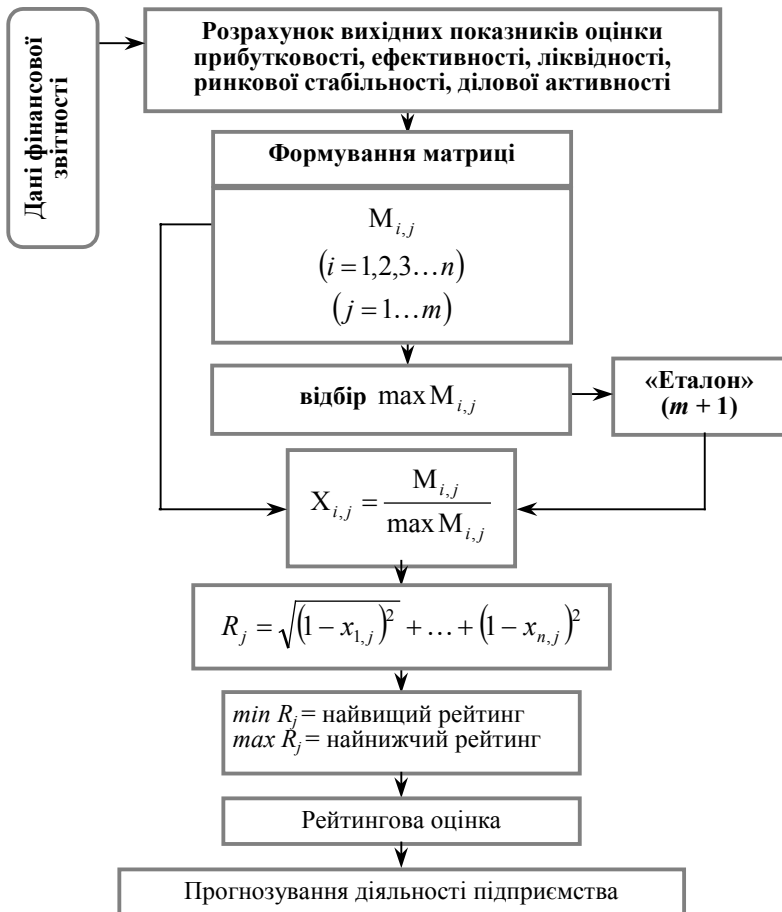


Рис. 5.17. Алгоритм компаративної рейтингової оцінки підприємства-позичальника

Найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним значенням порівняльної оцінки. Для використання цього алгоритму на практиці ніяких обмежень щодо кількості порівняльних показників і підприємств не накладається.

Цей алгоритм отримання рейтингової оцінки фінансового стану може використовуватися для порівняння підприємств на дату складання балансу, в динаміці або на перспективу.

У першому випадку вихідні показники розраховують за даних балансу і фінансової звітності на кінець періоду. Відповідно й рейтинг підприємства визначається на кінець періоду.

У другому випадку вихідні показники розраховуються як темпові коефіцієнти зростання: дані на кінець періоду або середнє значення показника звітного періоду ділиться на середнє значення відповідного показника попереднього періоду (чи іншої бази порівняння). Таким чином, ми отримуємо не тільки оцінку поточного стану підприємства на певну дату, а й оцінку його зусиль і можливостей по зміні цього стану в динаміці, на перспективу. Така оцінка є надійним вимірювачем зростання конкурентоспроможності фірми в даній галузі діяльності. Вона також визначає ефективніший рівень використання всіх його виробничих і фінансових ресурсів.

До складу вихідних даних можна включати одночасно як одномоментні, так і темпові показники. Тоді отримаємо узагальнену рейтингову оцінку, яка характеризує стан і динаміку фінансово-господарської діяльності підприємства.

До вихідних даних можна включити додаткові показники з довідок, які надаються підприємствами в банки, податкові інспекції, з форм статистичної звітності та інших джерел. Особливістю системи показників для рейтингової оцінки є те, що всі вони повинні мати однакову направленість (за винятком індексу постійного активу, динаміка якого складна). Це означає, що чим вищий рівень показника або чим вищий тем його зростання, тим кращий фінансовий стан оцінюваного підприємства. Тому, при поширенні передбаченої системи за рахунок включення в неї нових показників необхідно слідкувати, щоб ця вимога не порушувалася.

Алгоритм отримання рейтингової оцінки може бути модифікований. Замість формули  $R_j = \sqrt{(1 - x_{1,j})^2 + \dots + (1 - x_{n,j})^2}$  можна також використовувати одну з таких формул:

$$R_{1j} = \sqrt{(A_{1,j})^2 + \dots + (A_{n,j})^2}$$

$$R_{2j} = \sqrt{(k_1 A_{1,j})^2 + \dots + (k_n A_{n,j})^2}$$

$$R_{3j} = \sqrt{k_1 (1 - x_{1,j})^2 + \dots + k_n (1 - x_{n,j})^2}$$

де  $k_1 \dots k_n$  — вагові коефіцієнти показників, якізначаються експертом;

$R_{1j}$  — визначає рейтингову оцінку для  $j$ -того підприємства, яке аналізується за максимальним віддаленням від початку координат, а не за мінімальним відхиленням від підприємства-еталона. У спрощеному розумінні це означає, що найвищий рей-

тинг має те підприємство, в якого сумарний результат за всіма односпрямованими показниками вищий, ніж у інших;

$R_{2j}$  — враховує значимість показників, яка визначається експертно. Необхідність введення вагових коефіцієнтів для окремих показників з'являється при диференціювання оцінки відповідно до вимог користувачів;

$R_{3j}$  — враховує значимість окремих показників при розрахунку рейтингової оцінки по відношенню до підприємства-еталона.

Методика комплексної оцінки фінансового стану має такі переваги.

По-перше, вона ґрунтується на комплексному багатовимірному підході до оцінки такого складного явища, як фінансова діяльність фірми.

По-друге, рейтингова оцінка господарсько-фінансової діяльності здійснюється на основі даних публічної звітності фірми. Для її отримання використовують найважливіші показники фінансової діяльності, які застосовують на практиці в ринковій економіці.

По-третє, рейтингова оцінка є компаративною, вона враховує реальні досягнення всіх конкурентів.

По-четверте, для отримання рейтингової оцінки використовуються плаваючий обчислювальний алгоритм, який реалізує можливості математичної моделі порівняльної комплексної оцінки виробничо-господарської діяльності фірми-позичальника.

Таким чином, ця методика робить кількісно вимірювану оцінку надійності ділового партнера за результатами його поточної та попередньої діяльності, а також при довгостроковому прогнозуванні діяльності корпорації.

**Аналіз грошових потоків потенційного реципієнта капіталів.** Однією з основних умов стабільного фінансового стану фірми є надходження грошових коштів, що забезпечує покриття її поточних зобов'язань. Відповідно, відсутність такого мінімально необхідного запасу грошових коштів свідчить про фінансові труднощі компанії. В той же час надмірна величина грошових коштів свідчить про те, що реально компанія несе збитки, пов'язані з інфляцією і знеціненням грошей. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінити раціональність управління грошовими коштами в компанії — потенційного реципієнта капіталів.

Аналіз грошових потоків пов'язаний із з'ясуванням причин, які вплинули на збільшення (зменшення) припливу грошових коштів та збільшення (зменшення) їх відпливу. Це можна робити як за довгостроковий (декілька років), так і за короткостроковий (квартал, рік) період. Такий аналіз має безперечний інтерес, якщо

він буде здійснений за період, що відображає певний етап у діяльності компанії, наприклад, з моменту створення, випуску нової продукції, закінчення реконструкції тощо.

Отже, потреба в інформації про надходження грошових коштів до підприємства та їх видатки зумовлена необхідністю:

- аналізувати спроможність підприємства генерувати грошові кошти впродовж року;
- виявляти причини різниці між прибутком, грошовими надходженнями та видатками;
- досліджувати спроможність підприємства погасити зобов'язання та сплатити дивіденди;
- зіставляти, оцінювати та прогнозувати грошові потоки компанії;
- аналізувати грошові та негрошові аспекти операцій компанії.

Аналіз потоків грошових коштів повинен здійснюватися як на основі звітних, так і планових показників (платіжного календаря). При цьому останні виступають одночасно інструментом управління грошовими потоками. Це досягається шляхом контролю за відповідністю їх реального руху до планових показників та прийняттям необхідних коригуючих заходів.

Отже, звіт про рух грошових коштів суттєво доповнює основні форми фінансової звітності — баланс та звіт про фінансові результати.

Звіт про рух грошових коштів використовується для прогнозування суми й часу майбутнього руху коштів, перевірки проведених у минулому аналогічних прогнозів, а також при дослідженні зв'язку між прибутковістю, рухом грошових коштів та впливом зміни цін.

Грошові потоки підприємства відображаються у звіті про рух грошових коштів у розрізі трьох видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової, що дає можливість:

- оцінити спроможність підприємства забезпечувати грошові кошти, необхідні для продовження та розширення основної діяльності без залучення зовнішніх джерел фінансування;
- виявити вкладення коштів у активи, які забезпечуватимуть генерування прибутку та грошових потоків у майбутньому;
- передбачити майбутній рух грошових коштів, пов'язаний з вимогами осіб, що надали підприємству капітал.

Для того щоб зрозуміти реальний рух грошових коштів компанії, оцінити синхронність надходження і витрачання грошових коштів, а також поєднати величину одержаного фінансового результату з етапом грошових коштів компанії, необхідно виділити

і проаналізувати всі напрями надходження (припливу) грошових коштів, а також їх вибуття (відпливу).

Таким чином, складання «Звіту про рух грошових коштів» з відповідними аналітичними висновками фактично і є аналізом руху грошових потоків фірми-позичальника.

Аналіз руху грошових коштів проводиться прямим і непрямим методами. Відмінність у використанні прямого та непрямих методів стосується лише розділу операційної діяльності.

Аналіз грошових коштів прямим методом дозволяє оцінити ліквідність компанії, оскільки детально розкриває рух грошових коштів на рахунках. Це дає можливість робити оперативні висновки відносно достатності коштів для сплати за рахунками поточних зобов'язань, а також про можливість здійснення інвестиційної діяльності.

Проте цей метод має суттєвий недолік, оскільки він не розкриває взаємозв'язку одержаного фінансового результату і зміни величини грошових коштів на рахунках компанії. Тому необхідно з'ясувати причину можливих розбіжностей. З цією метою проводиться аналіз руху грошових коштів непрямим методом.

Аналіз доцільно починати з оцінювання тих змін, які відбулися в складі активів та капіталу підприємства.

Далі потрібно визначити: як зміни за кожною статтею активу й пасиву вплинули на стан грошових коштів компанії та розміри його чистого прибутку.

Зрозуміло, що зменшення дебіторської заборгованості приведе до збільшення реального припливу грошових коштів. Це означає, що в даному випадку різниця між значенням дебіторської заборгованості на початок і кінець періоду повинна бути додана до чистого прибутку.

Вплив на чистий прибуток операцій, пов'язаних з придбанням товарно-матеріальних цінностей, характеризується тим, що збільшення залишків, наприклад, по рахунках «Виробничі запаси», «Товари» тощо, занижує реальний відплив коштів (сума збільшення залишку за цими рахунками повинна бути виключена з чистого прибутку); відповідно, сума зменшення залишків за вказаними рахунками додається до чистого прибутку.

Операції, що відображаються на пасивних рахунках, мають зворотний механізм впливу на рух грошових коштів. Якщо залишок за рахунками зобов'язань у звітному періоді збільшується, то це означає, що за ними було заплачено менше, ніж показано у витратах (собівартість реалізації завищена), і суму збільшення слід додати до чистого прибутку. Якщо сальдо зменшується, відповідно, за рахунками зобов'язань було заплачено більше, ніж



указано в Звіті про фінансові результати, і суму зменшення слід виключити з величини чистого прибутку.

Сукупний вплив розглянутих процедур, що коригують величину чистого прибутку, повинен призвести до відображення результату зміни грошових коштів.

Першим вісником виникнення фінансових ускладнень є тенденція скорочення частки грошових коштів у складі оборотних активів компанії при зростаючому обсязі її поточних зобов'язань. Тому помісячний аналіз співвідношення грошових коштів і найбільш термінових зобов'язань (термін яких закінчується в поточному місяці) може надати точну інформацію про надлишок (недостачу) грошових коштів компанії.

Іншим методом оцінювання достатності грошових коштів є визначення тривалості періоду їх обороту. Для цього використовується співвідношення

$$\text{Період обороту} = \frac{\text{Середні залишки грошових коштів} \times \text{Тривалість періоду}}{\text{Оборот грошових коштів за період}} .$$

Тривалість періоду складає 360 днів — при розрахунку значення показника за рік; 90 днів — при розрахунку за квартал; 30 днів — за місяць.

Для розрахунку використовуються внутрішні облікові дані про величину залишків на початок і кінець періоду (наприклад місяця) на рахунках грошових коштів. З цією метою використовується формула

$$\text{СЗГК} = \frac{\frac{\text{ЗГ}_1}{2} + \text{ЗГ}_2 + \text{ЗГ}_3 + \dots + \frac{\text{ЗГ}_n}{2}}{n-1},$$

де СЗГК — середні залишки грошових коштів, тис. грн;

$\text{ЗГ}_n$  — залишки на початок  $n$ -го місяця, тис. грн;

$n$  — кількість місяців у періоді.

До основних формалізованих методів аналізу грошових потоків включається і розрахунок відповідних коефіцієнтів, серед яких виділяють:

$$\text{КД}_{\text{чгп}} = \frac{\text{ЧГП}}{\text{ОБ} + \Delta\text{З}_{\text{ТМ}} + \text{Д}_v},$$

де  $\text{КД}_{\text{чгп}}$  — коефіцієнт достатності чистого грошового потоку підприємства в періоді, що розглядається;

ОБ сума виплат основного боргу по довго- і короткострокових кредитах і позиках підприємства;

ДЗТМ — сума приросту запасів товарно-матеріальних цінностей у складі оборотних активів підприємства;

$D_y$  — сума дивідендів (відсотків), виплачених власникам підприємства (акціонерам) на вкладений капітал (акції, паї тощо).

$$КЛ_{ГП} = \frac{ПГП - (ГА_K - КА_{П})}{НГП},$$

де  $КЛ_{ГП}$  — коефіцієнт ліквідності грошового потоку підприємства в періоді, що розглядається;

ПГП — сума валового позитивного грошового потоку (надходження грошових коштів);

$ГА_K$  — сума залишку грошових активів підприємства на кінець періоду, що розглядається;

$КА_{П}$  — сума залишку грошових активів підприємства на початок періоду, що розглядається;

НГП — сума валового негативного грошового потоку (витрачання грошових коштів).

$$КЕ_{ГП} = \frac{ЧГП}{НГП},$$

де  $КЕ_{ГП}$  — коефіцієнт ефективності грошового потоку підприємства в періоді, що розглядається.

$$КР_{ЧГП} = \frac{ЧГП - D_y}{\Delta P_I + \Delta \Phi_{Д}},$$

де  $КР_{ЧГП}$  — коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку в періоді, що розглядається;

$D_y$  — сума дивідендів (відсотків), виплачених власникам підприємства (акціонерам) на вкладений капітал (акції, паї тощо);

$\Delta P_I$  — сума приросту реальних інвестицій підприємства (у їх формах) у періоді, що розглядається;

$\Delta \Phi_{Д}$  — сума приросту довгострокових фінансових інвестицій підприємства в періоді, що розглядається.

Як найбільш послідовний та аналітично цінний викликає цікавість підхід І. О. Бланка до побудови аналізу грошових потоків. Він чітко визначає аналіз як складову процесу управління грошовими потоками з виділенням етапів та їхньої послідовності. Згідно з концепцією І. О. Бланка, аналіз грошових потоків підприємства включає такі етапи: вивчення динаміки обсягу формування позитивного грошового потоку, оцінку обсягу формування від'ємного грошового потоку, дослідження збалансованості грошових

потоків, вивчення синхронності грошових потоків та оцінку ефективності грошових потоків. Цю методику, на наш погляд, можна оцінити як найбільш послідовну та повну серед існуючих методичних підходів з точки зору вивчення характеристик грошових потоків у процесі аналізу, логічності побудови аналітичної процедури, спектра розрахункових показників, що пропонуються до використання. Але слід зазначити, що автор виділяє етап аналізу в системі управління грошовими потоками як «аналіз грошових потоків у попередні періоди», тобто зводить процес дослідження грошових потоків до ретроспективного аналізу і, відповідно, виключає проведення оперативного та перспективного аналізу. Це на нашу думку, є недоліком, тому що аналіз в оперативному режимі дозволяє отримати багато цінної інформації для оптимізації та планування грошових потоків.

Віддаючи належне існуючим науковим надбанням, виходячи з власних досліджень у сфері управління грошовими потоками, їхній аналіз як компонент системи управління доцільно розглядати з позиції спрямованості аналізу, його глибини та періоду проведення.

Характеристика аналізу грошових потоків, з точки зору його спрямованості, створює підґрунтя для виділення етапів аналітичної роботи та встановлення їхньої певної послідовності з метою досягнення його логічності, повноти та комплексності щодо охоплення всіх аспектів розвитку грошових потоків. Це зумовлює визначення основних модулів аналізу грошових потоків потенційного реципієнта капіталів у такий спосіб:

- проаналізувати обсяг і динаміку грошових потоків;
- проаналізувати джерела формування грошових коштів;
- проаналізувати напрями використання грошових коштів;
- проаналізувати рівномірність та ритмічність грошових потоків;
- проаналізувати синхронність грошових потоків;
- проаналізувати збалансованість грошових потоків;
- проаналізувати ефективність управління грошовими потоками.

Можливість формалізації процедури аналізу стану ефективності грошових потоків, необхідність урахування великої кількості показників і чинників для одержання підсумкового висновку визначають можливість та доцільність відображення узагальнюючої інформації в табличній формі (табл. 5.12). За її допомогою керівництво компанії може контролювати її поточну платоспроможність, приймати оперативні рішення щодо її стабілізації, оцінювати можливість здійснення додаткових інвестицій.

Таблиця 5.12

## ХАРАКТЕРИСТИКА МОДУЛІВ АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПОТЕНЦІЙНОГО РЕЦІПІЄНТА КАПІТАЛІВ

Показники аналізу грошових потоків	Види аналізу щодо					
	глибини		періоду			
	експрес-діагностика	поглиблений аналіз	перспективний	оперативний	перспективний	перспективний
1	2	3	4	5	6	
1. Аналіз обсягу та динаміки грошових потоків						
Обсяг позитивного грошового потоку	×	×	×	×	×	×
Обсяг вихідного грошового потоку	×	×	×	×	×	×
Обсяги різних видів позитивних грошових потоків	×	×	×	×	×	×
Обсяги різних видів вихідних грошових потоків	×	×	×	×	×	×
Темп зростання позитивного грошового потоку	×	×	×	×		×
Темп зростання вихідного грошового потоку	×	×	×	×		×
Співвідношення темпів зростання позитивного грошового потоку, товарообігу та активів	×	×	×	×		×
2. Аналіз джерел формування грошових коштів						
Структура позитивного грошового потоку за видами діяльності	×	×	×	×	×	×
3. Аналіз напрямів використання грошових коштів						
Структура вихідного грошового потоку за видами діяльності	×	×	×	×	×	×
4. Аналіз рівномірності та ритмічності грошових потоків						
Ступінь регулярності надходження грошових коштів		×	×	×	×	×

Відносна частота негативних відхилень у рівномірності позитивного грошового потоку від операційної діяльності		×	×	×	×	×	×
Рівень дефіцитності позитивного грошового потоку від операційної діяльності		×	×	×	×	×	×
Середній період затримки позитивного грошового потоку від операційної діяльності		×	×	×	×	×	×
Відносна частота виникнення затримок у надходженні грошових коштів від операційної діяльності		×	×	×	×	×	
Відносна частота позитивних відхилень у рівномірності вихідного грошового потоку від операційної діяльності		×	×	×	×	×	
<b>5. Аналіз синхронності грошових потоків</b>							
Середньоквадратичне відхилення позитивного грошового потоку		×				×	
Середньоквадратичне відхилення вихідного грошового потоку		×				×	
Коефіцієнт варіації позитивного грошового потоку		×				×	
Коефіцієнт варіації вихідного грошового потоку		×				×	
Коефіцієнт рівномірності позитивного грошового потоку		×				×	
Коефіцієнт рівномірності вихідного грошового потоку		×				×	
Середньоквадратичне відхилення надходження та витрачання грошових коштів		×				×	
Коефіцієнт варіації надходження та витрачання грошових коштів		×				×	
Коефіцієнт синхронності грошових потоків		×				×	
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку		×	×				×
Індекс відносної ліквідності грошового потоку		×	×				×
<b>6. Аналіз збалансованості грошових потоків</b>							
Обсяг чистого грошового потоку		×	×	×	×	×	×
Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку з позицій потреб, що фінансуються		×	×	×	×	×	

Показники аналізу грошових потоків	Види аналізу щодо					
	глибини			періоду		
	експрес-діагностика	поглиблений аналіз	перспективний	ретроспективний	оперативний	перспективний
	2	3	4	5	6	
<i>1</i>						
Коефіцієнт якості чистого грошового потоку	×	×	×			
Ступінь покриття прострочених зобов'язань чистим грошовим потоком	×	×				×
Середньоденний дефіцит грошових коштів	×	×		×		
Рівень дефіцитності грошових коштів	×	×		×		
Середній період дефіцитності грошових потоків	×	×		×		
Відносна частота виникнення дефіциту грошових коштів	×	×		×		
Коефіцієнт достатності грошових коштів		×				×
Коефіцієнт перспективного виконання термінових зобов'язань	×	×				×
Ступінь покриття стабільного вихідного грошового потоку від операційної діяльності гарантованим позитивним грошовим потоком		×			×	
Довжина фінансового циклу		×		×		
Загальний період обороту грошових коштів		×		×		
<b>7. Аналіз ефективності управління грошовими потоками</b>						
Коефіцієнт ефективності грошових потоків	×	×	×	×	×	
Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку	×	×	×	×	×	
Позиція на шкалі «ліквідність-дохідність»		×	×	×	×	

Лендери (інвестори), володіючи інформацією про рух грошових потоків фірми, можуть оцінювати, наскільки стабільний фінансовий стан фірми, в яку вони вклали свої кошти, більш обґрунтовано підійти до розробки політики розподілу і використання прибутку.

Таким чином, на відміну від запропонованих підходів до оцінки фінансового стану, аналіз руху грошових коштів дає можливість зробити більш обґрунтовані висновки про те, в якому обсязі та з яких джерел надійшли гроші кошти та які основні напрями їх використання; чи достатньо власних коштів у компанії для здійснення інвестиційної діяльності; чим пояснюються розбіжності величини одержаного прибутку та нарахування грошових коштів тощо.

Запропонована система діагностики стану та ефективності управління грошовими потоками дозволяє виявити диспропорції їхнього розвитку, їхні причини і представляє підґрунтя для прийняття управлінських рішень щодо регулювання грошових потоків, їхнього якісного планування та в цілому підвищення ефективності управління ними.

Зважаючи на механізм формування грошових потоків, їхній аналіз за допомогою запропонованої методики дозволяє виявити диспропорції та негаразди в різних підсистемах управління (управління товарообігом, товарними запасами, інвестиційною діяльністю тощо) та напрямках діяльності підприємства (операційна, інвестиційна, фінансова) та, відповідно, забезпечити прийняття ефективних управлінських рішень, що стосуються певного аспекту діяльності компанії.

Згідно з західними стандартами кредитування, аналіз грошового потоку показує й межу видачі нових позик. Граничною межею видачі нових позик при цьому виступає розмір перевищення надходжень коштів порівняно з їхнім відтоком.

## **5.5. ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ ЗА МІЖНАРОДНИМИ КРЕДИТНИМИ ЛІНІЯМИ**

### **Загальні умови кредитування**

В умовах глобального економічного і фінансового спаду, обмежених внутрішніх фінансових можливостей, що характеризують перехідну українську економіку, однією з дієвих форм державної підтримки національного товаровиробника є залучення середньо- та довгострокових фінансових ресурсів у межах між-

народних договорів для забезпечення придбання українськими підприємствами необхідних ресурсів економічного розвитку на зовнішньому ринку.

Одним із небагатьох реальних джерел підтримки вітчизняного виробничого сектора є іноземні міждержавні та банківські кредити.

Стратегія залучення і використання іноземних кредитів ґрунтується на пріоритетних напрямках розвитку економіки України, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1995, № 234 (енерго- та ресурсозберігаючі технології, агропромисловий комплекс, медична та мікробіологічна промисловість, авіабудування, ракетобудування, автомобілебудування, легка промисловість, інфраструктура, окремі, надзвичайно важливі об'єкти), програмах діяльності Кабінету Міністрів України з відповідними корективами, що окреслюються Законами про Державний бюджет України на кожний рік.

Останнім часом при залученні іноземних експортних кредитів державні органи докладають зусиль щоб змусити ці ресурси працювати на території України та підтримувати українські підприємства. Міжнародні правила дозволяють фінансувати і ту частку контрактів, яка передбачає постачання товарів або надання послуг, що походять не з країни-кредитора, в тому числі й частку власного виробництва (до 15 %). Вимогою до зарубіжного кредитора при наданні державних гарантій Уряд України висуває виконання субконтрактів за експортними контрактами українськими виробниками, створення спільних підприємств.

Залучення і використання іноземних кредитів стимулює збільшення прямих іноземних інвестицій в економіку України, про що свідчать окремі приклади, коли спочатку здійснювалась поставка в Україну за рахунок іноземного кредиту обладнання, а згодом іноземна компанія-виробник приймала рішення про заснування спільного підприємства з внесенням прямих інвестицій до статутного фонду і, відповідно, створення додаткового механізму своєчасного погашення залучених кредитів.

Виходячи з необхідності структурних зрушень в українській промисловості, перевага надається спрямуванню іноземних кредитів в галузі з високою часткою доданої вартості (машинобудування, переробна, харчова, легка промисловість, інфраструктура).

При прийнятті рішень щодо надання державних гарантій перевага надається не разовим торговельним операціям, а реалізації комплексних інвестиційних проектів, що передбачають системну й структурну перебудову підприємств і галузей, вирішення нагальних соціальних питань у регіонах.



Починаючи з вересня 1997 р., укладено вісім міжнародних угод про фінансове співробітництво з урядами Японії, Чехії, Фінляндії, Канади, Норвегії, Данії, Польщі, Туреччини, які відкривають можливість українським підприємствам залучати іноземні кредити на загальну суму понад 1 млрд дол. США та співпрацювати з іноземними партнерами в різних напрямках модернізації власного виробництва конкурентоспроможним обладнанням, тим самим інтегруючись у європейську та світову кооперацію.

Усі зазначені угоди були укладені з метою створення рамкових умов для пошуків торгівельно-економічних стосунків як між державами, так і на рівні суб'єктів підприємницької діяльності країн. Укладати кредитні угоди в межах зазначених договорів можуть усі банки-агенти Кабінету Міністрів України, які мають широке поле діяльності в установленні та розвитку співпраці з провідними іноземними банками. Основні умови кредитування наведені в табл. 5.13.

Таблиця 5.13

**ОСНОВНІ УМОВИ КРЕДИТУВАННЯ**

Параметри	Кредитна лінія ЄБРР (мікро- і малий бізнес)	Кредитна лінія ЄБРР (малий і середній бізнес)	Кредитна лінія МБРР	Кредитна лінія Чеського банку
<i>Відсоткова ставка</i>	До 25 % річних	14 % річних	14—20 % річних	17—20 % річних
<i>Плата за невивір-ку</i>		0,5 % річних	0,75 %	0,5—2 % річних (визначається індивідуально)
<i>Плата за керування</i>	1 % одноразово (від суми кредиту)	1 % одноразово (від суми кредиту)	0,125 % одноразово	0,5—2 % річних (визначається індивідуально)
<i>Термін</i>	До 3-х років	До 5-ти років	До 5-ти років	До 4-х років
<i>Розмір</i>	max 125 000\$	min 100 000\$ max 2 500 000\$	від 15 000\$ від 2 250 000\$	min 100 000\$ max 6 000 000\$
<i>Пільговий період</i>	Визначається індивідуально	До 2-х років	До 2-х років	До 1-го року
<i>Особливі умови</i>	Максимальна сума оборотних коштів для торгівлі — \$30 000	Товари й послуги тільки за кордону	Області: Дніпропетровська, Луганська, Донецька, Волинська, Кіровоградська, Черкаська, Львівська, Закарпатська, Житомирська	60 % — з Чехії (від суми контракту) 40 % — інші країни, 15 % — від суми контракту власний внесок позичальника

## Процедура надання державних гарантій по кредитних лініях

В Україні відпрацьована і діє процедура надання державних гарантій у забезпечення зобов'язань позичальника щодо погашення таких кредитів згідно з Положенням «Про порядок залучення і використання іноземних кредитів та надання гарантій Кабінету Міністрів України для забезпечення зобов'язань юридичних осіб-резидентів щодо їх погашення», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України № 414 від 5 травня 1997 р.

Розгляд заявок юридичних осіб-резидентів на отримання гарантій Кабінету Міністрів України щодо іноземних кредитів здійснюється в два етапи (попередній розгляд та остаточна експертиза). *Для попереднього розгляду заявок (I етап) подаються:*

- лист-заявка на отримання гарантій Кабінету Міністрів України для забезпечення зобов'язань щодо погашення кредиту (за підписом керівника підприємства; форма додається);

- висновок-підтримка проекту від органу центральної виконавчої влади відповідної галузі (галузевого міністерства) з висновком техніко-технологічної експертизи проекту (за підписом Міністра на ім'я Голови Валютно-кредитної ради Кабінету Міністрів України);

- техніко-економічне обґрунтування (бізнес-план) з детальним аналізом вартості й обсягу товарів (послуг), що будуть забезпечувати окупність проекту. При цьому можуть бути враховані чинне податкове законодавство України, необхідність амортизаційних відрахувань за встановленими нормами на обладнання, яке планується закупити, необхідність сплати ПДВ при його митному оформленні, встановлені джерела та обсяги витрат за проектом, які не входять до контракту, — ремонт, монтаж і т. д.;

- анкета заявника на отримання кредиту;

- документи, що підтверджують можливість погашення кредиту за рахунок результатів господарської діяльності та оформлення застави або поруки. Бажано подати економічну ефективність госпрозрахункової діяльності підприємства за попередні роки (надати баланси, звіти про господарську діяльність тощо), а також копії статутних та інших документів.

### АНКЕТА ЗАЯВНИКА НА ОТРИМАННЯ КРЕДИТУ

1. Повна та скорочена назва підприємства	<i>Повна назва:</i>	Код ЄДРПОУ	
	<i>Скорочена назва:</i>		
2. Поштова та юридична адреса (поштовий індекс, назва області, міста і т. д.)	<i>Поштова адреса:</i>	Код КОАТУУ	
	<b>Юридична адреса</b>		
3. Телефон	<b>Телефакс</b>	<i>Телекс</i>	<i>Електронна пошта</i>
4. Організаційно-правова форма підприємства			
5. Форма власності (доля державної власності, %)			Код КФВ
	<b>Частка державної власності, %</b>		
6. Дата заснування підприємства			
7. Реєстраційне свідоцтво (дата, номер)			
8. Орган державної реєстрації			
9. Індивідуальний податковий номер			
10. Назва та адреса податкової адміністрації			
11. Галузь (основні види економічної діяльності)			Код ЗКГНГ
	<b>Види економічної діяльності</b>		Код КВЕД
12. Зовнішньоекономічна діяльність (основні види діяльності)	<i>Експорт:</i>	КодиТН ЗЕД	
	<i>Імпорт:</i>		
13. Банківські реквізити (основні, додаткові рахунки — номер рахунка, назва банку, МФО)	<i>Основні рахунки:</i>		
	<i>а) розрахунковий рахунок № _____</i> _____ банк, МФО _____		
	<i>б) валютний рахунок № _____</i> _____ банк, МФО _____		
14. Статутний капітал, тис. грн	<i>Додаткові рахунки:</i>		
	<i>Заявлений:</i>		
	<i>Спlachений:</i>		

Якщо для сплати першочергового платежу або інших витрат за проектом, що не покриваються кредитом, недостатньо власних коштів і планується залучати додаткові комерційні кредити, то бажано надати протоколи або інші документи, що фіксують попередні домовленості щодо обсягів та умов цих кредитів.

Якщо підготовлено або підписано імпорнтний контракт, то також доцільно надати його копію. Це стосується і контрактів (протоколів про наміри) на продаж готової продукції, досліджень ринків збуту тощо.

*У разі прийняття Валютно-кредитною радою Кабінету Міністрів позитивного рішення, юридична особа-резидент подає до Департаменту міжнародного з розвитку та європейської інтеграції Мінекономіки, Мінфіну, банку-агенту повний пакет документів для остаточної експертизи проекту (II етап). У пакеті мають бути:*

- заява-анкета із зазначенням предмету застави, вартість якого повинна покривати розмір кредиту, що залучається, з урахуванням відсотків і витрат на його обслуговування;
- висновки незалежної аудиторської фірми про можливість реалізації застави з урахуванням кон'юнктури ринку;
- техніко-економічне обґрунтування або бізнес-план проекту;
- річний баланс з усіма додатками, засвідчений аудиторською фірмою, та баланс на останню звітну дату (з відміткою державної податкової адміністрації);
- імпорнтні контракти, для фінансування яких залучається кредит в іноземній валюті під гарантії Кабінету Міністрів України;
- експорнтні контракти та інші договори на реалізацію продукції, за рахунок якої здійснюватиметься погашення кредиту та відсотків за нього;
- цінова експертиза імпорнтних та експорнтних контрактів, а в разі потреби — експертиза економічної ефективності проекту;
- розрахунок окупності кредиту;
- висновок екологічної експертизи (в разі потреби);
- витяги з розрахункового та валютного рахунків в обслуговуючому банку;
- зобов'язання про відкриття валютного та розрахункового рахунків у банку-агенті та спрямування на них усіх фінансових коштів;
- зобов'язання про щомісячне подання до Мінекономіки інформації про стан та ефективність використання отриманого іноземного кредиту;
- розгорнутий техніко-технологічний експертний висновок на проект центрального органу виконавчої влади відповідно до галузі, його науково-дослідних чи проектних інститутів;
- нотаріально засвідчені копії установчих документів та свідоцтва про державну реєстрацію підприємства;
- довідка державної податкової адміністрації про стан розрахунків з бюджетом.

## **ЗАЯВА-АНКЕТА НА УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ КОМПЛЕКСНОГО КРЕДИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ**

Просимо зареєструвати нашу заявку на участь у Програмі комплексного кредитного обслуговування малих та середніх підприємств.

Для потреб реєстрації наводимо такі дані:

Дата заповнення:

Повна назва підприємства:

<b>1. БАЗОВІ КРИТЕРІЇ ПРОГРАМИ</b>	<b>Відмітка про виконання, ставиться банком</b>	
1.1. Частка державної власності _____ %	ТАК	НІ
1.2. Кількість персоналу, включаючи філії та дочірні компанії _____	ТАК	НІ
1.3. Чистий прибуток після оподаткування за останній рік, тис. грн _____	ТАК	НІ
1.4. Термін діяльності підприємства з початку заснування, повних років _____	ТАК	НІ
1.5. Цілі фінансування <input type="checkbox"/> інвестиції <input type="checkbox"/> інше <input type="checkbox"/> обігові кошти	ТАК	НІ
1.6. Сума кредиту _____ Валюта _____	ТАК	НІ
1.7. Термін кредиту _____	ТАК	НІ
1.8. Пільговий період по сплаті кредиту, міс _____	ТАК	НІ
1.9. Частка власного внеску до проекту _____ %	ТАК	НІ
1.10. Вартість забезпечення, тис. грн _____	ТАК	НІ
1.11. Кредитна історія підприємства <input type="checkbox"/> позитивна <input type="checkbox"/> негативна	ТАК	НІ
1.12. Валютна окупність проекту <input type="checkbox"/> окупний <input type="checkbox"/> неокупний	ТАК	НІ

### **2. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ**

2.1. Юридична адреса

2.2. Фактична адреса

2.3. Телефон код: №

2.4. Телефакс код: №

2.5. E-mail

2.6. Особа для постійного контакту,  
телефон/факс

### 3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА ІНФОРМАЦІЯ

3.1. Організаційна форма

- ЗАТ
- ВАТ
- ТзОВ
- Приватний власник
- Інша:

3.2. Статутний фонд

<b>Заявлений</b>	
<b>Фактично сплачений</b>	

№	Назва або прізвище, ім'я, по-батькові	Сума внеску до статутного фонду, тис. грн.	№ у статутному фондi			
1						
2						
3						
4						
5						
6						

3.3. Чи були зміни в складі засновників за останній рік? ТАК НІ

### 3.4. Участь в інших підприємствах та дочірні компанії

№	Назва	Адреса	% у статутному фонді		
1					
2					
3					
4					

### 3.5. Участь у договорах про спільну діяльність

№	Назва	Вид спільної діяльності	Балансова вартість внеску підприємства, тис. грн	Прибуток від спільної діяльності, отриманий підприємством за останній рік, тис. грн
1				
2				
3				
4				

### 3.6. Схема взаємовідносин з основними партнерами компанії

--

### 3.7. Пільги з оподаткування

№	Назва податку	Є пільги	Ставка для підприємства	Загальноприйнята ставка
1	Податок на прибуток	ТАК НІ		
2	ПДВ	ТАК НІ		
3	Акцизний збір	ТАК НІ		
4	Митні платежі	ТАК НІ		
5	Інші платежі	ТАК НІ		

3.8. Код ЄДРПОУ (колишній ЗКПО)

3.9. Дані державної реєстрації/останньої перереєстрації: орган, дата, номер

3.10. Індивідуальний податковий номер

3.11. Номер свідоцтва платника ПДВ

3.12. Організаційна структура компанії

--

#### **4. КЕРІВНИКИ ВИЩОЇ ЛАНКИ**

№	Прізвище, ім'я та по-батькові	Точна назва посади	Освіта, навчальний заклад, кваліфікація, вчений ступінь, вчене звання	Стаж роботи в галузі і на підприємстві	Телефон, факс
1					
2					
3					
4					
5					
6					

#### **5. ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

5.1. Мета діяльності підприємства

--

5.2. Галузева приналежність



### 5.3. Розшифровка основних засобів

№	Стаття	Предмет	Балансова вартість, тис. грн	Вік майна	Ринкова вартість, тис. грн	Місце знаходження
1	Нерухомість					
2	Обладнання					
3	Транспортні засоби					
4	Нематеріальні активи					
5	Інше					

### 5.4. Види продукції або послуг

№	Основні види продукції або послуг	Щомісячне виробництво в натуральному вимірі	Одиниці виміру	Ціна за одиницю, грн	Щомісячний об'єм у грошовому вимірі, тис. грн	
1						
2						
3						
4						
5						
6						

### 5.5. Конкурентні переваги продукції або послуг

№	Основні види продукції або послуг	Конкурентні переваги
1		
2		
3		
4		
5		

### 5.6. Постачальники

№	Назва	Вид продукції чи послуг	Періодичність поставок	Обсяг поставання за поставку, тис. грн	Умови поставки	Обґрунтування вибору
1						
2						
3						
4						
5						

### 5.7. Споживач

№	Назва	Вид продукції чи послуг	Постійні/епізодичні	Частка від обсягу продаж (у %)	Умови продажу
1					
2					
3					
4					
5					
6					

### 5.8. Конкуренти

№	Назва	Переваги	Недоліки
1			
2			
3			
4			
5			

### 5.9. Маркетинг

№	Засоби	Вид продукції	Сегмент ринку	Бюджет на місяць, тис. грн
1				
2				
3				
4				
5				

## **6. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

### 6.1. Обороти за рахунками за останній рік

№	Місяць	Розрахунковий рахунок, тис. грн		Валютний рахунок, у тис. грн	
		надходження	витрати	надходження	витрати
1					
2					
3					
4					
5					
6					

*6.2. Дебіторська заборгованість (найбільші статті спочатку)*

№	Стаття	Час виникнення	Сума, тис. грн
1			
2			
3			
4			

*6.3. Прострочена дебіторська заборгованість (найбільші статті спочатку)*

№	Стаття	Час виникнення	Сума, тис. грн
1			
2			
3			
4			

*6.4. Кредиторська заборгованість (найбільші статті спочатку)*

№	Стаття	Час виникнення	Сума, тис. грн
1			
2			
3			
4			

*6.5. Прострочена кредиторська заборгованість (найбільші статті спочатку)*

№	Стаття	Час виникнення	Сума, тис. грн
1			
2			
3			

*6.6. Картотека-2*

№	Кредитор	Причина виникнення	Строки погашення	Сума, тис. грн
1				
2				
3				
4				

## 7. БАНКІВСЬКА ІНФОРМАЦІЯ

### 7.1. банки, в яких обслуговується заявник

№	Банк	МФО	Вид рахунка, дата відкриття	Номер рахунка	Адреса банку	Щомісячний оборот коштів, тис. грн
1						
2						
3						
4						

### 7.2. Існуюча заборгованість за кредитами

№	Банк	Мета	Сума та валюта кредиту, відсоткова ставка	Дати кори- стування, з/по	Надане забезпе- чення	Суми пролонгації. Прострочення кредитів або відсотків
1						
2						
3						
4						

### 7.3. Діючі гарантії та поручительства

№	Гарантія/поручи- тельство видане або отримане	Кому вида- ні/від кого отримані	Мета	Дата надання гарантії/пору- чительства	Строк дії	Сума, тис. грн
1						
2						
3						
4						
5						

### 7.4. Кредитна історія

№	Банк	Мета	Сума та валюта кредиту, відсот- кова ставка	Дати кори- стування, з/по	Надане забезпе- чення	Чи були пролон- гації, простро- чення кредитів або відсотків
1						
2						
3						
4						
5						

## 8. ДАНІ СТОСОВНО КРЕДИТУ

8.1. Мета кредиту

8.2. загальна потреба в фінансуванні

Джерела фінансування	Вид внеску	Сума	%
Кредит			
Власний внесок			
Інші джерела			
УСЬОГО			100 %

8.3. Потреби в фінансування та їх забезпечення

№	Статті витрат	Обсяг	Джерела
1			
2			
3			

## 9. ЕФЕКТИВНІСТЬ КРЕДИТНОГО ПРОЕКТУ

9.1. Запланований прибуток по проекту, тис. грн

№	Статті	2008	2009	2010	2011	2012
1	Прибуток після оподаткування					
2	Амортизація, в т. ч.					
	за наявними активами					
	за активами, що фінансуються					

9.2. Період окупності кредиту, міс.

9.3. Кількість новостворених робочих місць.

#### 9.4. Ліцензії та дозволи, необхідні для реалізації проекту.

№	Види ліцензії	Дійсна до	Відмітка про наявність
1			
2			
3			
4			

#### 9.5. Ризики реалізації проекту

№	Фактори ризику	Можливий вплив	Засоби мінімізації ризику
1			
2			
3			
4			

#### 9.6. Аспекти охорони здоров'я та екології

##### 1. Екологічність технології

<input type="checkbox"/>	немає жодних обмежень
<input type="checkbox"/>	є певний вплив
<input type="checkbox"/>	є суттєвий вплив

##### 2. Екологічні продукти

<input type="checkbox"/>	немає жодних обмежень
<input type="checkbox"/>	є певний вплив
<input type="checkbox"/>	є суттєвий вплив

### 10. ВАРІАНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

№	Вид застави	Ринкова вартість, тис. грн	Відсоток покриття зобов'язань за кредитом	Відсоток від заборони	Сума страхування, тис. грн	Адреса знаходження
1						
2						
3						

ЦИМ ПІДТВЕРДЖУЄМО, ЩО НАВЕДЕНА  
ВИЩЕ ІНФОРМАЦІЇ Є ПОВНОЮ ТА ПРАВИЛЬНОЮ.

**Керівник** \_\_\_\_\_ **підпис** \_\_\_\_\_ **М.П.**

\* До Заявки-анкети додаються баланс та форма 2 підприємства на останню звітну дату.

\* До Заявки-анкети додаються баланс, форма 2 та форма 3 підприємства за 2 останні роки.

Одночасно позичальник, відповідно до вимог постанови Кабінету Міністрів України від 5 травня 1997 р. за № 414 та постанови Кабінету Міністрів України від 17 серпня 1995 року за № 655 має укласти з банком-агентом договір застави. Вартість майна, що є предметом застави, оцінює Фонд державного майна. Причому вартість застави повинна покривати суму кредиту та витрати по ньому. За результатами розгляду документи разом із висновками зазначених міністерств та відомств подають на розгляд Валютно-кредитної ради, яка приймає остаточне рішення про доцільність надання гарантій Уряду України в забезпечення зобов'язань українського позичальника.

### **Контроль за цільовим використанням іноземного кредиту**

Контроль за цільовим використанням іноземних кредитів, залучених державою або під державні гарантії (далі — іноземні кредити), здійснюється шляхом проведення перевірок:

- банками-агентами Кабінету Міністрів України, що виконують агентські (посередницькі) функції під час залучення та використання іноземних кредитів юридичними особами-позичальниками (далі — позичальники);
- органами державної податкової служби;
- митними органами.

Для проведення перевірок цільового використання іноземного кредиту позичальник у 10-денний термін від дати набуття чинності рішенням про надання державної гарантії (іноземного кредиту) в забезпечення зобов'язань цього позичальника надає митному органу за місцем оформлення товарів, що ввозитимуться на митну територію України, копії зовнішньоекономічних контрактів із специфікаціями до них, на фінансування яких використовуватиметься іноземний кредит, а банк-агент у зазначений термін подає Державній митній службі копію наданої державної гарантії за цим кредитом.

Митні органи з Урахуванням черговості здійснення поставок товарів за цими контрактами та па підставі специфікацій до контрактів і документів, які підтверджують надходження товарів (рахунків-фактур, проформ, актів приймання-передачі), перевіряють відповідність товарів, що надійшли умовам контрактів та інформують банк-агент про результати перевірки.

Банк-агент після отримання митних декларацій від позичальника та інформації про результати перевірки від митних органів

проводить, відповідно до умов внутрішньої кредитної угоди, перевірку фактичного оприбуткування товарів, отриманих за даними бухгалтерської звітності позичальника (прибуткові ордери, баланси).

У разі виявлення в ході перевірок будь-яких розбіжностей банк-агент надсилає позичальнику запити щодо виявлених фактів та з урахуванням його пояснень інформує Валютно-кредитну раду Кабінету Міністрів України з метою розгляду цього питання та прийняття відповідних рішень.

### **Контроль за фінансовим становищем позичальника**

Аналіз фінансового становища позичальника проводиться щоквартально:

- центральними органами виконавчої влади — щодо підприємств, які належать до сфери їх управління;
- Фондом державного майна — щодо підприємств які перебувають у стадії приватизації;
- банками-агентами — щодо інших позичальників.

Звітність щодо фінансового становища позичальників за формами та в терміни, встановлені законодавством щоквартально подається позичальниками відповідним контролюючим органам.

Перевірка проводиться шляхом порівняльного аналізу поточної звітності позичальника із звітністю за відповідні минулі періоди; визначення відповідності фактичних фінансових коефіцієнтів (співвідношення залучених коштів до власних, ліквідності, покриття тощо) коефіцієнтам, що були на дату проведення експертизи проекту, а також причин їх зміни (відповідні показники порівнюються також з аналогічними середніми показниками щодо відповідної галузі, оскільки такі зміни можуть стосуватися галузі в цілому).

Інформація про результати проведеного аналізу в 30-денний термін після закінчення звітного кварталу подається відповідним центральним органом виконавчої влади, Фондом державного майна та банком-агентом Міністерству фінансів.

У разі виявлення будь-яких порушень, диспропорцій та негативних тенденцій, які можуть призвести до невиконання умов кредитних угод щодо своєчасного погашення іноземного кредиту, Міністерство фінансів інформує про це Валютно-кредитну раду Кабінету Міністрів України.



## **Контроль за ефективністю використання іноземних кредитів**

Контроль за ефективністю використання іноземних кредитів здійснюється щоквартально центральними органами виконавчої влади. Для забезпечення контролю за реалізацією проекту позичальник подає центральному органу виконавчої влади відповідно до галузі копії останньої анкети позичальника з усіма додатками до неї, а також копії зовнішньоекономічних контрактів із специфікаціями до них, на фінансування яких залучається іноземний кредит, а також графік реалізації кредитного проекту зі щоквартальним розподілом виконання фізичних робіт та їх фінансування.

Позичальник протягом 15 днів після закінчення звітного кварталу інформує про зазначені в анкеті та додатках до неї показники центральний орган виконавчої влади відповідно до галузі, а також Мінекономіки і Міністерство фінансів.

Контроль здійснюється порівнянням показників, а також визначенням причин невідповідності стану реалізації кредитного проекту запланованому. Результати аналізу центральні органи виконавчої влади відповідно до галузі подають у 10-денний термін Мінекономіки.

Валютно-кредитна рада Кабінету Міністрів України у разі потреби приймає рішення про створення робочої комісії у складі представників Департаменту міжнародного розвитку та європейської інтеграції, Мінфіну, Державної податкової адміністрації, Мінекономіки, банку-агента, центральних органів виконавчої влади відповідно до галузі для проведення комплексної перевірки позичальника. Про результати перевірки Валютно-кредитна рада інформує Кабінет Міністрів України для прийняття відповідних рішень.

Кабінет Міністрів України за поданням Департаменту міжнародного розвитку та Європейської інтеграції затверджує заключний звіт стосовно реалізації проекту.

## **Організація спільного фінансування експортних операцій Державним експортно-імпортним банком України та Міжнародним банком реконструкції та розвитку**

Проект розвитку експорту (ПРЕ) здійснюється Державним експортно-імпортним банком України (Укрексімбанком) спільно з Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР). Проект розвитку експорту спрямованих на сприяння розвитку експо-

рtnих можливостей вітчизняних виробників товарів та послуг шляхом їх кредитування, а також надання технічної допомоги (грантового фінансування).

Укрексімбанк фінансує вітчизняних виробників товарів та послуг. Їхні конкретні ретельно підготовлені проекти розвитку експорту аналізуються, відбираються та проходять детальну кредитну оцінку в Управлінні експортного розвитку Укрексімбанку. Управління здійснює банківський нагляд за ходом реалізації проекту, а також проводить систематичну поточну експертизу стану підприємства. Проект повинен відповідати кредитній політиці Укрексімбанку, бути економічно, технічно та фінансово обґрунтованим, сприяти розвитку експортного потенціалу України.

Основні напрями реалізації ПРЕ:

- кредитування проектів розвитку експорту вітчизняних підприємств (на пільгових умовах);
- надання технічної допомоги (грантів) експортерам для створення та розвитку необхідної експортної інфраструктури, удосконалення зовнішньоекономічної діяльності, організаційного та функціонального розвитку експортного маркетингу, просування товарів та послуг на зовнішній ринок, підготовку та навчання фахівців, залучення консультантів.

Проекти розвитку експорту вітчизняних підприємств, які повинні бути безпосередніми виробниками товарів та послуг, фінансуються за рахунок кредитних коштів, наданих Укрексімбанку МБРР.

Укрексімбанк приймає на розгляд проекти безпосередньо від виробників товарів (послуг). Проекти від посередників, що передбачають кредитування третіх осіб, не розглядаються.

Кредит надається в доларах США або німецьких марках. Розмір кредиту, який Укрексімбанк може надати підприємству-експортеру, не може перевищувати суми, еквівалентної 5 (п'яти) млн доларів США. Обмеження в сумі 5 млн доларів США існує також для групи підприємств, пов'язаних спільною участю в капіталі.

За рахунок кредитних коштів Укрексімбанк може фінансувати оплату контрактів, укладених підприємством з іноземними або місцевими виробниками (з конвертацією валюти кредиту в національну валюту), щодо:

- придбання необхідної сировини енергоносіїв, комплектуючих, напівфабрикатів, запасних частин, оснастки, оплати робіт (послуг) тощо (за винятком виплат заробітної плати і сплати вартості місцевих комунальних послуг);

- придбання необхідних технологій, обладнання, устаткування, здійснення інших закупівель, що мають інвестиційний характер, будівельних і монтажних робіт, оплата консалтингових послуг тощо.

За рахунок коштів кредитної лінії МБРР можуть бути сплачені:

- 100 % вартості товарів (робіт, послуг) іноземного походження;

- 80 % вартості товарів (робіт, послуг) вітчизняного виробника.

За рахунок кредитних коштів Укрексімбанк не може фінансувати:

- існуючі зобов'язання підприємств перед бюджетом;
- придбання цінних паперів (паїв) підприємств, у тому числі участь у приватизації державних підприємств;
- лізингові контракти;
- ігровий бізнес, виробництво міцних алкогольних напоїв, виробництво або постачання озброєння та боєприпасів тощо.

Фінансування здійснюється:

- короткостроковим кредитуванням (на строк до 18 місяців) поповнення обігових коштів;

- довгостроковим кредитуванням (на строк до 5 років) інвестиційних проектів.

Укрексімбанк, з метою розподілених кредитних ризиків, заохочує спільне фінансування проектів розвитку експорту. Такі проекти передбачають фінансування спільно з іншими інвесторами (кредиторами) — вітчизняними або іноземними. Укрексімбанк приймає рішення щодо можливості фінансування таких підприємств з урахуванням оцінки проектних рішень інвестором або кредитором, що бере участь у спільному фінансуванні.

Укрексімбанк не бере на себе зобов'язання гарантувати кредитування, навіть при надані підприємством усієї необхідної документації та інформації. Укрексімбанк також залишає за собою право без пояснень на будь-якому етапі опрацювання проекту відмовити підприємству в кредитуванні (у зв'язку з високими кредитними ризиками).

Кредит може бути наданий підприємству для здійснення конкретного проекту, який обґрунтований у бізнес-плані та плані розвитку експорту. Підприємства, що мають намір отримати кредит за рахунок коштів МБРР, повинні задовольняти таким вимогам:

- стабільно (прибутково) працювати протягом кількох останніх років;

- частка державної власності повинна бути меншою, ніж 50 %;

- фактично здійснювати експортну діяльність і планувати її розвиток або, якщо підприємство не здійснювало експортної діяльності, проект повинен детально обґрунтувати її започаткування;

- протягом усього строку реалізації проекту підтримувати значення коефіцієнта обслуговування боргу не нижчим ніж 15;

- передбачати власний внесок у розмірі не менше ніж 30 % загальної вартості проекту (кошти, основні засоби, матеріально-технічні запаси, технології, ноу-хау тощо);

- протягом усього строку реалізації Проекту розвитку експорту підтримувати співвідношення власних та залучених коштів (включаючи суму кредиту, що підприємство планує залучити для здійснення проекту розвитку експорту) не більше ніж 30: 70;

- відкрити основні розрахункові рахунки в Укрексімбанку та проводити через них усі розрахунки за проектом.

Необхідною умовою розгляду заявки на кредитування проекту розвитку експорту є подання підприємством бізнес-плану та плану розвитку експорту. Проект повинен:

- бути обґрунтованим та фінансово самоокупним;

- передбачати, що вироблені товари чи послуги будуть реалізовуватись, у тому числі на експорт. Виробництво не повинно входити до переліку виробництв, заборонених МБРР;

- забезпечувати приріст обсягу грошових надходжень від реалізації продукції (послуг) на експорт із суми, що перевищує розмір кредиту;

- забезпечувати норму прибутку не нижче ніж 15 % (для інвестиційних проектів);

- відповідати чинному законодавству України, а також вимогам МБРР та стандартам України щодо охорони навколишнього середовища;

- бути підтвердженим необхідними висновками, погодженнями тощо, які надані відповідними органами державної влади або місцевого самоврядування.

Бізнес-план та план розвитку експорту з обґрунтуванням проекту оцінюється відповідно до чинної процедури Укрексімбанку та методик оцінки, які застосовуються з МБРР.

Проект (бізнес-план та план розвитку експорту) затверджується до фінансування Укрексімбанку та погоджується МБРР.

При визначенні постачальників товарів (робіт, послуг), з якими передбачається укладання контрактів для їхньої оплати за рахунок коштів ПРЕ, підприємство має дотримуватися принципів МБРР щодо забезпечення відкритої та чесної боротьби за укладання контрактів.

МБРР вимагає використання чітких та об'єктивних критеріїв оцінки підприємством (технічних, економічних і фінансових умов) пропозицій постачальників товарів (робіт, послуг). МБРР не допускає будь-якої дискримінації щодо постачальників (вітчизняних або іноземних). Підприємство повинно переконати Укрексімбанк, що придбання товарів (робіт, послуг) виконується відповідно до звичайної комерційної практики.

Фінансування проекту розвитку експорту за рахунок кредитних коштів МБРР здійснюється шляхом оплати контрактів, укладених підприємством. Контракти повинні передбачати оплату товарів (робіт, послуг) по факту їх поставки (виконання, надання) або акредитивну форму розрахунків.

Контракти на суму:

- яка перевищує 2 млн доларів США, повинні бути укладені за результатами проведення міжнародного тендеру;
- 0,5—2 млн доларів США перед здійсненням платежів розглядаються Укрексімбанком та надаються МБРР.

Укрексімбанк вимагає від підприємств надання адекватного ліквідного забезпечення виконання зобов'язань щодо повернення кредитних коштів. Предметом забезпечення зобов'язань можуть бути такі активи підприємства (або його майнових поручителів): нерухоме майно (будівлі, комплексне технологічне обладнання), нерухоме майно (механізми та інші виробничі активи), переуступка надходжень підприємства в національній та іноземній валюті, застава акцій, банківські гарантії та поруки, страхування, а також інші активи, згідно з чинним законодавством.

Дисконтована вартість майнового забезпечення зобов'язань за кредитом (застави) повинна бути не меншою ніж 200 % від загальної суми заборгованості позичальника за кредитом та суми відсотків, що будують нараховані за повний рік користування кредитом (180 % — для кредитів терміном понад один рік).

На вимогу Укрексімбанку підприємство зобов'язане забезпечити страхове покриття ризиків здійснення проекту (таких, як ризики, пов'язані з розкраданням фондів, стихійним лихом, ризиків при будівництві тощо).

Валютні ризики несе підприємство-позичальник.

Погащення заборгованості за кредитом здійснюється після закінчення пільгового періоду. Максимально можлива відстрочка вислати суми основного боргу (пільговий період) становить:

- 9 місяців — для короткострокових кредитів на поповнення обігових коштів;

- 18 місяців — для довгострокових кредитів, які надаються для здійснення інвестиційних проєктів.

Погашення заборгованості здійснюється щомісячно (щоквартально або кожні півроку) рівними частинами у валюті кредиту.

Платежі за користування кредитом:

а) *відсотки* за користування кредитом сплачуються у валюті кредиту щомісячно, починаючи з дати отримання кредиту. Відсоткова ставка за користування кредитом залежить від:

- поточного фінансового стану підприємства;
- ризиків здійснення проєкту;
- ходу здійснення проєкту;
- ринкової кон'юнктури.

б) для покриття витрат на підготовку ПРЕ позичальник сплачує Укрексімбанку разову *комісію* (плата за управління кредитом та обслуговування позичкового рахунку). Розмір комісії становить 0,75—5 % від суми кредиту, що надається;

в) щомісячно стягується *плата за зобов'язання* на невикористану частину кредиту або кредитної лінії, яка становить 1,5—2 % річних від суми невикористаної частини кредиту.

Конкретні умови надання кредиту узгоджуються сторонами та регулюються конкретною кредитною угодою.

## Умови грантового фінансування

Програма технічної допомоги експортерам є складовою частиною ПРЕ. Технічна допомога (грантове фінансування) надається діючим підприємствам, які здійснюють або планують здійснювати експорт товарів (послуг) власного виробництва.

Технічна допомога надається Укрексімбанком за кошти Фонду розвитку експорту, який створено за рахунок коштів МБРР. Обсяг технічної допомоги підприємству-експортерів не може перевищувати суми, еквівалентної 125 тис. доларів США. Технічна допомога надається шляхом оплати Укрексімбанком не більше ніж 50 % загальної вартості заходів, здійснених підприємством і спрямованих на розвиток його експортної діяльності. Як правило, технічна допомога надається підприємствам, що отримали кредит в Укрексімбанку для здійснення проєкту розвитку експорту, своєчасно сплачують платежі за кредитом та розпочали його погашувати.

Технічна допомога надається у формі гранту (безвідплатної фінансової допомоги) на такі цілі:

- створення та розвитку необхідної експортної інфраструктури;
- вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності;
- організаційного та функціонального розвитку експортного маркетингу;
- просування товарів та послуг на експорт;
- залучення консультантів.

Програма технічної допомоги експортерам передбачає фінансування експортно-орієнтованих заходів, поліпшення конкурентних позицій підприємств на зовнішніх ринках. За рахунок коштів гранту можуть бути сплачені такі зовнішньоекономічні заходи підприємств-експортерів:

- дослідження ринків;
- стратегічне та ділове планування;
- вдосконалення споживчих якостей виробів (методів та засобів контролю готової продукції, сертифікація продукції, адаптація виробів до специфічних вимог певних груп споживачів, передпродажна підготовка виробів тощо);
- вдосконалення методів та засобів контролю за дотриманням технології виробництва (сертифікація виробництва, консалтинг тощо);
- навчання (підвищення кваліфікації) фахівців стратегії та тактиці здійснення експорту (маркетинг, ціноутворення, збут, просування тощо);
- експортний маркетинг та розвиток експорту (рекламні заходи, участь у ярмарках та виставках, ділові поїздки, міжнародний аудит тощо);
- залучення консультантів (відповідно до Настанов МБРР «Вибір та використання консультантів позичальниками Всесвітнього банку», редакція 1997 р.).

Заявки підприємств на фінансування проекту розвитку експорту розглядаються в кілька етапів.

1. Для попереднього оцінювання фінансового стану підприємства та економічної ефективності проекту необхідні такі документи:

- клопотання щодо отримання кредиту;
- анкета заявника на отримання кредиту;
- форми № 1, 2 підприємства (за три останні роки та за чотири останні квартали діяльності), форма № 3 за останній рік діяльності;
- резюме проекту розвитку експорту підприємства. Після того як Укрексімбанк прийме рішення щодо доцільності (можливості) продовження роботи над проектом, підприємство розробляє бізнес-план та план розвитку експорту;

- копії статуту, установчого договору, свідоцтва про реєстрацію підприємства;

- перелік майна, що пропонується в заставу.

На цьому етапі управління експортного розвитку проводить попередню експертизу фінансового стану підприємства, його проекту розвитку експорту, достатності забезпечення на відповідність вимогам Укрексімбанку, НБУ та МБРР. Така експертиза проводиться протягом одного місяця від дати отримання Укрексімбанком пакету документів. Про результати попередньої експертизи та доцільність продовження роботи над проектом Укрексімбанк письмово сповіщає керівництво підприємства.

2. Для проведення поглибленого аналізу фінансового стану підприємства та проекту в Укрексімбанк додатково надаються такі документи;

*а) Проектна документація:*

- бізнес-план проекту розвитку експорту підприємства;

- план розвитку експорту підприємства (після того як Укрексімбанк приймає рішення щодо можливості кредитування, підприємство надає переклад бізнес-плану та плану розвитку експорту англійською мовою);

- копії контрактів, проектів контрактів, протоколів про наміри щодо придбання підприємством обладнання. Устаткування, матеріалів, комплектуючих, сировини тощо, які фінансуються в рамках реалізації проекту, в тому числі за рахунок кредитних коштів;

- копії прайс-листів, комерційних пропозицій, контрактів, протоколів про наміри фірм-конкурентів, які виробляють аналогічні товари (послуги);

- копії контрактів, проектів контрактів, протоколів про наміри щодо реалізації товарів та послуг, вироблених завдяки залученим кредитним коштам, в тому числі на експорт;

- копії дозволів або ліцензії на види діяльності, які мають відношення до проекту (якщо діяльність підлягає ліцензуванню);

- резолюції компетентних органів щодо проектних рішень (обґрунтування проектних установ, довідки бюро технічної інвентаризації, узгодження з архітектором тощо);

- довідка-висновок Держкомприроди або його регіонального відділення про екологічну оцінку проекту;

- висновок санітарно-епідеміологічної станції про погодження проекту;

- висновок пожежної інспекції;

- державний акт про право користування земельними ділянками.



*б) Документи по заставі:*

- детальний перелік майна, яке може бути надане в заставу із зазначенням балансової вартості, строку будівництва або випуску, місця розташування, характеристики тощо;
- документи, що підтверджують право власності на предмет застави (свідоцтво про власність, свідоцтво про те, що обладнання знаходиться на балансі підприємства-заявника тощо);
- довідка-характеристика Бюро технічної інвентаризації та довідка нотаріальної контри про те, що предмет застави є вільним від будь-яких зобов'язань;
- оцінка незалежної експертної фірми вартості застави (на вимогу Укрексімбанку);
- документ про страхування предмету застави (на вимогу Укрексімбанку);

*в) Інша документація:*

- банківські довідка про рахунки підприємства з наведенням їх реквізитів, залишків коштів (виписка), кредиторської заборгованості тощо;
- аудиторський висновок, що підтверджує результати господарської діяльності за останній календарний рік (на вимогу Укрексімбанку).

У разі необхідності Укрексімбанк залучає до експертизи проектних рішень сторонніх експертів. Витати по залученню сторонніх експертів відшкодовує підприємство (на договірній основі).

Строк здійснення робіт на цьому етапі становить чотири—п'ять місяців від дати отримання Укрексімбанком повного пакету необхідних документів і залежить від ретельності підготовки їх підприємством та опрацювання ним проектних рішень.

Для отримання консультації щодо участі в проекті розвитку експорту уповноваженим представникам підприємств (менеджерам проекту) рекомендується звертатися в управління експортно-розвитку або установи Укрексімбанку.

Після затвердження проекту кредитним комітетом Укрексімбанку та погодженням його з МБРР готуються кредитна угода та договір (договори) застави. Для підготовки та укладання кредитної угоди й договору (договорів) застави підприємство надає до Укрексімбанку оригінали або нотаріально посвідчені копії таких документів.

*а) Правоустановчі документи:*

- свідоцтво про реєстрацію;
- статут;
- установчий договір;

- державний акт на право користування земельними ділянками;
- документи про право власності на виробничі потужності або договір оренди (оригінали);

- ліцензії на види діяльності;

- картка із зразками підписів і відбитка печатки (оригінал).

*б) Документи щодо застави:*

- документ, що підтверджує право власності на предмет застави (свідоцтво про власність або свідоцтво про те, що об'єкт знаходиться на балансі (даного підприємства));

- довідка-характеристика та довідка нотаріальної контори про те, що предмет застави вільний від будь-яких зобов'язань (оригінали);

- на вимогу банку: документ про страхування предмету застави (страховий поліс, умови розкриття страхового полісу).

*в) Інші документи:*

- лист заявника, погоджений з керівництвом банків, у яких відкриті розрахунковий, позичковий, валютний та інші рахунки заявника про надання права представникам Укресімбанку отримувати інформацію про стан і рух коштів на рахунках на термін дії кредитного договору;

- лист заявника на ім'я Голови Правління Укресімбанку, який узгоджений з керівником податкової інспекції, про надання права представникам Укресімбанку знайомитися з документами, що характеризують фінансову і господарську діяльність заявника на термін дії кредитного договору.

## **Моніторинг здійснення проекту розвит-ку експорту**

Після укладання кредитної угоди та договорів застави Укресімбанк сплачує за контрактами підприємства, затвердженими для фінансування (згідно з бізнес-планом проекту розвитку експорту). Сплата відбувається відповідно до заявок підприємства за рахунок коштів кредитної лінії ПРЕ.

Протягом строку чинності кредитної угоди Укресімбанк:

- проводить систематичний банківський нагляд за ходом здійснення проекту розвитку експорту;

- здійснює порівняльний аналіз результатів впровадження проекту розвитку експорту підприємства та показників, передбачених бізнес-планом;

- отримує та аналізує щоквартальну фінансову звітність підприємства;

- періодично здійснює перевірки підприємства, стану виробництва, предмету застави тощо.

Згідно з існуючим порядком Укрексімбанк вимагає від підприємств, що отримали кредит на суму понад 1 млн доларів США, проведення щорічного аудиту (протягом строку здійснення проекту розвитку експорту).

### **Перелік виробництв, заборонених МБРР для фінансування**

Кошти, отримані від МБРР, не можуть бути використані на виробництво тютюну та тютюнових виробів; виробництво фарб, що містять свинець; торгівлю дикими тваринами та виробами з них згідно з конвенцією CITES; радіоактивні продукти; виробництво електричного та побутового обладнання, що використовує та вміщує фреони (CFC) та інші речовини, що підпадають під дію Монреальського протоколу; виробництво електричного обладнання, що містить поліхлоровані дифеніли (PCB) більше ніж 0,005 % за масою; ввезення шкідливих відходів в Україну (для захоронення або переробки); виробництво наркотичних засобів; виробництво озброєння і боєприпасів, а також торгівлю ними; розповсюдження в природному середовищі організмів, що виведені генетичним шляхом; виробництво азбестовміщуючих матеріалів; виробництво, постачання та торгівлю забороненими пестицидами та гербіцидами; використання дрейфуючих сейнерних сіток у морському середовищі; виробництво міцних алкогольних напоїв; ігорний бізнес.

Щодо проектів, пов'язаних з високими екологічними ризиками, Укрексімбанк вимагає проведення детального екологічного оцінювання компетентними установами.

Перелік виробництв з високими екологічними ризиками включає в себе: видобування та переробку корисних мінеральних ресурсів; розвідку та освоєння нафто- та газородовищ; виробництво електроенергії; нафтопереробні підприємства та нафтобази; нафто- та газопроводи; органічну хімію; пластмаси та синтетичні матеріали; виробництво та зберігання добрив; виробництво та зберігання гербіцидів, пестицидів; мило та миючі засоби; помислові гази; кислоти та каустичні речовини; вироби з гуми; фарби; ізоляційні матеріали; радіоактивні матеріали (ізотопи); металургійне виробництво; виробництво кольорових металів; ливарне виробництво; гальваніку; виготовлення комп'ютерів та напівпровідників; акумуляторні батареї; скло та азбест; цемент; текстиль; лісозаготівлю; переробку деревини, зокрема целюлозно-паперове виробництво; виробництво шкіри; переробка м'яса та м'ясопродуктів; пункти перевантаження відходів; об'єкти переробки відходів; місця захо-

ронення відходів; місця накопичення металобрухту; аеропорти; залізничні станції; суднові причали (гавані); автотранспортні термінали; автопідприємства з марками легкових та вантажних автомобілів; автозаправки; авторемонтні майстерні; оброблення фотоматеріалів; хімічистки; друкарні; продаж фарб.

## 5.6. ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

В українській мові немає еквівалента терміну «лізинг». Будь-яке визначення терміну не вичерпує і не враховує всіх форм прояву цього гнучкого кредитного інструмента.

Термін «лізинг» походить від англійського дієслова *to lease*, що означає «орендувати», «брати під оренду».

У загальному розумінні лізинг являє собою договір, що передбачає надання лізингодавцем лізингоотримувачеві належних йому устаткування, машин, комп'ютерної та оргтехніки, транспортних засобів, споруджень виробничого, торгівельного і складського призначення у виключне користування на певний термін за визначену винагороду — орендну плату, що включає відсоткову ставку, яка покриває вартість залучення засобів лізингодавцем на грошовому ринку з урахуванням необхідного прибутку банку та амортизації майна.

Згідно з Законом України «Про лізинг» від 16 грудня 1997 р., **лізинг** визначається як підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на певний строк лізингоодержувачеві майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесене до основних фондів відповідно до законодавства, в тому числі продукція, вироблена державними підприємствами (машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікацій тощо), не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг (оренду). В Україні майно, яке є в державній власності, може бути об'єктом лізингу тільки за погодженням з органом, що здійснює управління цим майном у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Не можуть бути об'єктами лізингу:

- ◆ об'єкти оренди державного майна, визначені в статті 4 Закону України «Про оренду державного майна», крім окремого індивідуально визначеного майна державних підприємств;
- ◆ земельні ділянки та інші природні об'єкти.

Лізингодавець і лізингоотримувач оперують капіталом не в грошовій, а у виробничій формі, що зближує лізинг з інвестуванням.

Лізингові операції близькі до кредитних операцій із усіма правами, що впливають із цього, і нормами державного регулювання. Проте лізинг відрізняється від кредиту тим, що після закінчення терміну лізингу і виплати всієї обумовленої суми договору об'єкт лізингу залишається власністю лізингодавця (якщо угодою не передбачений викуп суб'єкта лізингу за залишковою вартістю або передача у власність лізингоотримувачеві). При кредиті ж банк лишає за собою право власності на об'єкт як заставу позики.

Економічна сутність лізингу робить його застосування найефективнішим у галузях, що випускають продукцію високого ступеня готовності, збут якої багато в чому зазначається її конкурентоспроможністю і наявністю засобів у користувача цієї продукції.

### Форми лізингу

У міжнародному бізнесі набули розповсюдження такі форми лізингу, показані на (рис. 5.18).

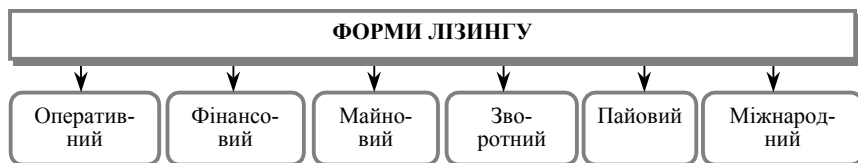


Рис. 5.18. Форми організації лізингових операцій

**Оперативний лізинг** — це лізингові контракти, що укладаються на короткий і середній термін (коротший від амортизаційного періоду), відповідно до яких орендарю надається (при дотриманні визначеного терміну) право в будь-який інший час розірвати договір. Як правило, це об'єкт лізингу, при якому орендарі швидко змінюють один одного. Орендодавець тут несе підвищений ризик. А орендарі, що швидко змінюються, змушують лізингову компанію виявляти особливий інтерес до гарного утримання предмету лізингу. Часто лізингова компанія бере на себе технічне обслуговування об'єкта лізингу, тобто регламентний ремонт, страхування, здійснюючи тим самим *повносервісний лізинг* або *частково сервісний лізинг* (у контракті визначається поділ зобов'язань). Після завершення терміна дії договору лізингу предмет договору може бути повернутий власникові або знову зданий в оренду.

**Фінансовий лізинг** характеризується тривалим терміном контракту (5—10 років) та амортизацією всієї або більшої частини вартості устаткування. Фактично фінансовий лізинг являє собою форму довгострокового кредитування купівлі. Після закінчення терміну дії фінансового лізингового контракту орендар може повернути об'єкт оренди, продовжити угоду або укласти нову, а також купити об'єкт лізингу за залишковою вартістю (вона чисто символічна).

При **майновому** лізингу розрізняють *лізинг нового майна* (із перших рук) і *лізинг майна, яке було в користуванні* (з других рук), тобто підприємець продає майно, власником якого він є і ним уже користується.

За об'єктами угод розрізняють *лізинг рухомого* (дорожній, повітряний і морський транспорт, вагони, контейнери, техніка зв'язку) і *нерухомого майна* (торгові й конторські будинки, виробничі помешкання, склади та ін.).

При лізингу нерухомості орендодавець будує або купує нерухомість за дорученням орендаря і надає йому для використання в економічних і виробничих цілях. Так само, як і в угодах із рухомим майном, контракт укладається на термін, менший або рівний амортизаційному періоду об'єкта; орендам несе всі ризики, витрати і податки під час дії контракту.

При **зворотному лізингові** укладається договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому в лізинг.

При **пайовому лізингові** здійснення лізингових операцій відбувається за участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти.

**Міжнародний лізинг** передбачає укладання договору лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі коли майно чи платежів перетинають державні кордони.

Як уже було відзначено, лізинг поділяється на оперативний і фінансовий. Наприклад, при оперативному лізингу автотранспортних засобів від орендаря потрібна гарантія того, що після закінчення терміну оренди машина матиме певну залишкову вартість. Оренда з такою гарантією називається орендою відкритого типу (open-end), а без неї — закритого типу (closed-end).

Різновидом лізингу, який застосовується в міжнародній сфері, стали угоди «дабл діп». Їхній зміст полягає в комбінації податкових пільг у двох і більше країнах. Наприклад, у 80-ті роки придбання ряду літаків було кредитовано через «дабл діп» між США

й Англією. Вигода від податкових пільг в Англії більша, якщо орендодавець має право власності, а в США — якщо орендодавець має тільки право володіння. Лізингова компанія в Англії купує літак, віддає його в оренду американській лізинговій компанії, а та, в свою чергу, — місцевим авіакомпаніям. Такого роду угоди можуть здійснюватися між різними країнами. Так, у 80-х роках «Pan American» фінансував свої нові аеробуси по угодах «дабл діп» між Францією і США.

Механізм лізингових операцій показано на рис. 5.19.

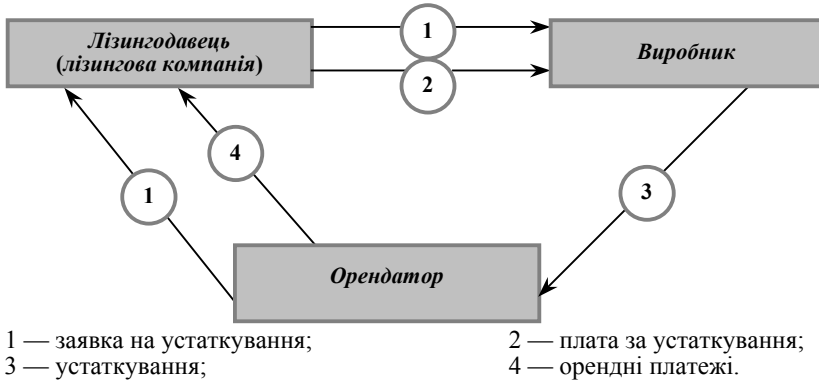


Рис. 5.19. Загальна схема механізму проведення лізингу

Оскільки лізинговій компанії часто не вистачає власних коштів для здійснення лізингових операцій, вона може залучати позички. Така операція одержала назву лізингу з додатковим залученням коштів (рис. 5.20).

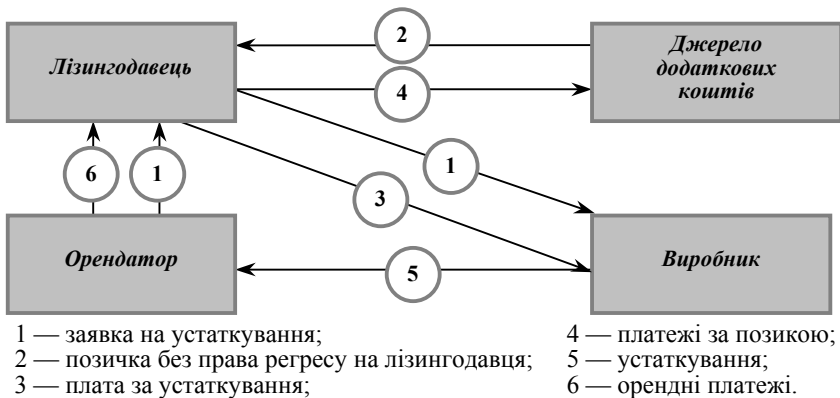


Рис. 5.20. Механізм лізингу із додатковим залученням коштів

Часто лізинг здійснюється не прямо, а через посередника.

Основний орендодавець одержує переважне право на одержання орендних платежів. У договорі зазвичай обумовлюється, що у випадку банкрутства третьої ланки орендна плата буде надходити основному орендодавцю. Подібні угоди одержали назву *сублізинг*.

Останнім часом поширена практика укладання угоди між виробниками устаткування і лізинговими компаніями. Відповідно до цих угод, виробник від імені лізингової компанії пропонує клієнтам фінансування своєї продукції за допомогою лізингу. Таким чином, лізингова компанія використовує торгову мережу постачальника, а постачальник розширює межі збуту своєї продукції. Ці угоди, що одержали назву «допомога в продажі» (*seles-aid*), застосовуються зазвичай для устаткування низької вартості — від 5 до 20 тис. дол.

При постійному й тісному співробітництві підприємств із лізинговими компаніями можливе укладання угод з надання лізингової лінії (*lease-line*). Ці угоди аналогічні банківським кредитним лініям; вони дозволяють орендареві брати додаткове устаткування в лізинг без укладання щоразу нового контракту.

Лізинг відзначається досить складною організацією. У багатьох угодах мають місце, як мінімум, три контракти: 1) між орендарем і орендодавцем; 2) між постачальником і орендодавцем; 3) між орендодавцем і банком.

Зазвичай перед початком угоди проводиться ретельний аналіз фінансового стану клієнта. У лізингу дуже важлива гарантія того, що до кінця контракту устаткування матиме визначену залишкову вартість. Для цього існує система страхування залишкової вартості. Орендар за свій рахунок страхує предмет лізингу від усіх випадків ризику (пожежі, крадіжки і т. д.) і протягом 15 днів із початку лізингу подає орендодавцеві засвідчену копію страхового полісу.

У сфері лізингу рухомого майна були вироблені стандартні типи контрактів, у той час як у сфері лізингу нерухомого майна окремі пункти контрактів складаються в індивідуальному порядку з урахуванням розміру об'єктів і триваліших термінів дії контрактів.

Найважливішою частиною договору лізингу є узгодження лізингових платежів, що можуть враховувати різноманітні вимоги клієнтів.

Істотні умови договору лізингу (стаття 7 Закону «Про лізинг») включають:

- ◆ найменування сторін;
- ◆ об'єкт лізингу (склад і вартість майна), умови та строки його поставки;



- ◆ строк, на який укладається договір лізингу;
- ◆ розмір, склад та графік сплати лізингових платежів, умови їхнього перегляду;
- ◆ умови переоцінювання вартості об'єкта лізингу згідно з законодавством України;
- ◆ умови повернення об'єкта лізингу в разі банкрутства лізингоодержувача;
- ◆ умови страхування об'єкта лізингу;
- ◆ умови експлуатації та технічного обслуговування, модернізації об'єкта лізингу та надання інформації щодо його технічного стану;
- ◆ умови реєстрації об'єкта лізингу;
- ◆ умови повернення об'єкта лізингу чи його викупу після закінчення дії договору;
- ◆ умови дострокового розірвання договору лізингу;
- ◆ умови надання відомостей про фінансовий стан лізингоодержувача;
- ◆ відповідальність сторін;
- ◆ дата і місце укладення договору.

За згодою сторін у договорі лізингу можуть бути передбачені й інші умови.

Реорганізація лізингодавця не є підставою для зміни умов чи розірвання договору лізингу.

Строки договору лізингу визначаються за домовленістю сторін відповідно до Закону «Про лізинг».

У разі якщо об'єктом лізингу є державне майно або договір пайового лізингу передбачає залучення державних коштів чи для забезпечення виконання лізингового договору надаються державні гарантії, договір лізингу підлягає обов'язковій реєстрації у встановленому Кабінетом Міністрів України порядку. Договори, не зареєстровані у встановленому порядку, визнаються недійсними.

Для реєстрації договору лізингу лізингодавець надає в орган реєстрації такі документи:

- ◆ заяву;
- ◆ копію договору лізингу;
- ◆ копію гарантійного зобов'язання (якщо для виконання договору лізингу даються державні гарантії);
- ◆ довідку розрахунку вартості майна, переданого за договором лізингу.

Зразковий договір фінансового лізингу затверджений наказом Міністерства України у справах науки і технологій від 03.03.98 р. за № 59 і наведений далі.

# ДОГОВІР ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ

м. \_\_\_\_\_ « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ р.

\_\_\_\_\_, яке в подальшому іменується  
(повна назва підприємства)

«Лізингодавець», в особі \_\_\_\_\_,  
(прізвище, ім'я по-батькові)

який діє на підставі Статуту, з одного боку, і \_\_\_\_\_,  
(повна назва підприємства)

у подальшому іменується «Лізингоодержувач», в особі \_\_\_\_\_,  
(прізвище, ім'я, по-батькові)

який діє на підставі Статуту, з іншого боку, далі — Сторони, керуючись чинним законодавством України, уклали цей договір (далі — Договір) про таке:

## 1. Предмет договору

1.1. Лізингодавець передає Лізингоодержувачу, а Лізингоодержувач одержує від Лізингодавця у платне користування на основі фінансового лізингу (далі — лізинг) майно \_\_\_\_\_ (назва майна) (далі — Устаткування).

1.2. Устаткування, передане у лізинг, придбано на підставі наданого Лізингоодержувачем «Замовлення на устаткування» і відповідно до Договору \_\_\_\_\_ постачання Устаткування № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ р., який укладено між лізингодавцем, Лізингоодержувачем і \_\_\_\_\_ (повна назва Постачальника).

1.3. Вартість устаткування, переданого в лізинг, становить \_\_\_\_\_ гривень, без ПДВ.  
(сума прописом)

## 2. Загальні положення

2.1. Устаткування передається Лізингоодержувачеві у лізинг за цільовим призначенням, а саме — для реалізації інноваційного проекту « \_\_\_\_\_ » по інноваційному договору № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ р., що укладений між \_\_\_\_\_ Лізингодавцем і Лізингоодержувачем.  
(повна назва відділення Держинфонду)

### 3. Термін лізингу

3.1. Термін лізингу — з моменту передачі Устаткування в лізинг, яким є дата підписання Сторонами «Акта приймання-передачі устаткування у лізинг» по «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

### 4. Лізингова плата

4.1. Устаткування передається Лізингодавцем і приймається в лізинг Лізингоодержувачем на умовах сплати Лізингоодержувачем Лізингодавцю лізингової плати за користування Устаткуванням шляхом перерахування лізингових платежів Лізингодавцю.

4.2. Розмір, терміни і порядок сплати Лізингоодержувачем платежів Лізингодавцю встановлюються в «Розрахунку лізингової плати», що підписується сторонами одночасно з договором. Лізингові платежі сплачуються в безготівковій формі.

4.3. Перший лізинговий платіж вноситься через \_\_\_\_\_ місяця з моменту передачі Устаткування в лізинг, обумовленого у п. 3.1 цього Договору, а наступні лізингові платежі вносяться послідовно з інтервалами в \_\_\_\_\_ місяця з дати, коли повинний був бути сплачений перший лізинговий платіж.

4.4. Лізингоодержувач зобов'язаний своєчасно сплачувати передбачені цим Договором лізингові платежі. У випадку прострочення Лізингоотримувачем сплати Лізингодавцю лізингових платежів Лізингоотримувач сплачує пеню в розмірі \_\_\_\_\_ % від належної до сплати суми за кожний день прострочення. Сплата пені не звільняє Лізингоотримувача від проведення передбачених Договором розрахунків.

4.5. Лізингоотримувач не може жадати від Лізингодавця ніякого відшкодування або зменшення суми лізингових платежів у випадку перерви в експлуатації Устаткування, з якої б причини це не відбулося, включаючи форс-мажорні обставини.

4.6. Лізингоотримувач не має права затримувати лізингові платежі, термін оплати котрих уже настав, навіть за умови ушкодження Устаткування або внаслідок виникнення форс-мажорних обставин.

4.7. Відповідальність за ризик випадкового знищення або випадкового ушкодження Устаткування несе Лізингоотримувач. У випадку повного знищення Устаткування сума таких лізингових платежів, а також усі прострочені суми, що належать до сплати Лізингоотримувачем, повинні бути сплачені Лізингодавцю в терміни і на умовах \_\_\_\_\_

---

(терміни й умови сплати лізингових платежів)

### 5. Передача устаткування в лізинг

5.1. Передача Лізингодавцем і прийом Лізингоотримувачем Устаткування в лізинг засвідчується «Актом приймання-передачі устаткування в лізинг».

5.2. На момент передачі Устаткування в лізинг воно знаходиться в \_\_\_\_\_

---

(місцезнаходження устаткування)

## **6. Використання, технічне обслуговування і ремонт Устаткування**

6.1. Лізингоотримувач зобов'язується сумлінно додержуватися під свою відповідальність норм і правил експлуатації, технічного обслуговування і ремонту устаткування, які установлені чинним законодавством та інструкціями виробника.

6.2. У випадку виходу Устаткування з ладу Лізингоотримувач протягом п'ятих днів зобов'язаний письмово повідомити про це Лізингодавцеві, якщо до цього часу несправності не будуть усунуті.

6.3. Лізингоотримувач за свій рахунок, без подальшої компенсації Лізингодавцем і за узгодженням із Лізингодавцем проводить технічне обслуговування і всі види ремонту, модернізації та реконструкції Устаткування.

6.4. У випадку заміни в процесі експлуатації Устаткування яких-небудь деталей і вузлів або їхнього удосконалення вони стають невід'ємною частиною Устаткування і переходять у власність Лізингодавця.

6.5. Лізингоотримувач відповідає за відповідність рівня кваліфікації персоналу складності виконаних робіт з експлуатації й обслуговування Устаткування і зобов'язаний провести відповідне навчання робітників.

6.6. Одержання необхідних дозволів на експлуатацію Устаткування покладається на Лізингоотримувача.

6.7. Лізингодавець звільняється, відповідно до умов цього Договору, від будь-яких обов'язків і відповідальності у відношенні технічної гарантії на Устаткування. Всі розрахунки по витратах, позовах і компенсаціях, пов'язані з вищевказаною гарантією, проводяться безпосередньо між Лізингоотримувачем і Постачальником.

## **7. Передача ризику. Страхування**

7.1. Лізингоотримувач за свій рахунок зобов'язаний застрахувати Устаткування від передбачених Договором ризиків, про що Лізингоотримувач зобов'язується укласти зі страховою компанією «Договір страхування», в якому передбачити відшкодування можливого заподіяного збитку в межах страхової суми на користь Лізингодавця. Дія страхового договору повинна охоплювати весь період дії даного Договору.

7.2. За договором страхування Устаткування повинно бути застраховане від фізичного знищення або ушкодження, включаючи випадки пожежі, повені, фізичного ушкодження, сутички, вибуху, удару блискавки; пограбування, знищення, розкрадання та інших протиправних дій третіх осіб, \_\_\_\_\_.

(інші види страхових ризиків)

7.3. Устаткування повинно бути застраховане в місячний термін із моменту передачі Устаткування в лізинг, обумовленого в п. 3.1. цього Договору. До моменту страхування відповідальність щодо збитків, за-

подіяних у зв'язку з будь-яким ушкодженням або знищенням Устаткування, покладається на Лізингоотримувача.

7.4. При настанні страхового випадку Лізингоотримувач зобов'язаний у триденний термін із моменту настання страхового випадку направити Лізингодавцю телеграмою або по факсу повідомлення про страховий випадок. У випадку відмови страхової компанії сплатити страхове відшкодування Лізингоотримувач зобов'язується вжити необхідні заходи для розв'язання суперечки в претензійному-позовному порядку відповідно до законодавства України.

7.5. Лізингоотримувач зобов'язується нести матеріальну відповідальність за будь-які додаткові ушкодження цього Устаткування, що виникнуть у результаті його використання до початку відшкодування збитків відповідно до розпорядження страхової компанії або рішення суду.

## **8. Право власності на Устаткування**

8.1. Протягом усього терміну дії цього Договору Устаткування є власністю Лізингодавця. Лізингоотримувач зобов'язується закріпити на чільному місці і берегти там протягом усього терміну дії Договору оголошення: «Це устаткування є власністю \_\_\_\_\_».

(повна назва Лізингодавця)

У відповідних реєстраційних і бухгалтерських документах повинно бути попередження: «Власник — \_\_\_\_\_, користувач — \_\_\_\_\_».

(повна назва Лізингоотримувача)

(повна назва Лізингодавця)

8.2. Протягом усього терміну дії даного Договору Лізингоотримувачеві забороняється без згоди Лізингодавця здавати Устаткування в суборенду, давати в борг третій стороні, віддавати його в заставу або відчужувати будь-яким іншим засобом, використовувати на інші, не передбачені інноваційним проектом, цілі.

8.3. Умови переходу права власності на Устаткування: \_\_\_\_\_.

8.4. У випадку переходу прав власності на Устаткування Лізингоотримувачеві оформлюються всі необхідні, передбачені чинним законодавством, документи.

## **9. Дострокове припинення дії Договору**

9.1. Дія Договору може бути достроково припинена:

9.1.1. За взаємною згодою Сторін, про що укладається додаткова угода до цього Договору;

9.1.2. У передбачених чинним законодавством випадках;

9.1.3. З ініціативи Лізингодавця, якщо Лізингоотримувач не виконує будь-яке зі своїх зобов'язань за цим Договором. У такому випадку Лізингодавець висуває вимогу Лізингоотримувачу про припинення дії цього Договору, відповідно до чинного законодавства.

9.2. У випадку дострокового припинення дії цього Договору відповідно до пп. 9.1.3 Договору Лізингоотримувач зобов'язаний протягом \_\_\_\_\_ банківських днів із дати одержання претензії Лізингодавця перерахувати йому суму належних до сплати лізингових платежів і штрафних санкцій, передбачених цим Договором.

## **10. Інші умови**

10.1. Якщо надалі будуть збільшені ставки чинних на момент укладення Договору податків, зборів та інших, передбачених чинним законодавством платежів, що мають відношення до Устаткування або до визначення розміру лізингової плати, або будуть введені нові їхні види, то розмір лізингової плати підлягає перегляду, про що Сторони укладають додаткову угоду до цього Договору.

10.2. Умови переоцінки Устаткування: \_\_\_\_\_.

10.3. Лізингоотримувач має право на промислове використання Устаткування тільки за умови його страхування.

10.4. Лізингодавець має право на: безперешкодний доступ до Устаткування; здійснення перевірки умов його збереження, обслуговування, експлуатації та ін.

10.5. Інші умови: \_\_\_\_\_.

## **11. Форс-мажор**

11.1. До форс-мажорних обставин відносяться: обставини непереборної сили або події надзвичайного характеру, такі як війна, пожежа, повінь, землетрус; заходи, які забороняють, вищих законодавчих і/або виконавчих органів державної влади, що виникли після укладення цього Договору і які Сторони не могли передбачити або запобігти їм прийнятними заходами, якщо ці обставини вплинули на виконання ними своїх зобов'язань за цим Договором.

У такому випадку термін виконання зобов'язань за цим Договором змінюється за взаємною згодою, про що Сторони укладають додаткову угоду до цього Договору.

11.2. У випадку виникнення зазначених у п. 11.1 Договору обставин Сторони протягом п'ятих календарних днів письмово повідомляють один одному про наявність таких обставин, підтверджуючи це відповідними офіційними документами. Якщо Сторони без поважних причин не повідомили в зазначений термін про виникнення форс-мажорних обставин, то вони надалі не мають права вимагати зміни термінів виконання термінів умов цього Договору.

11.3. Якщо форс-мажорні обставини тривають більше ніж \_\_\_\_\_ місяців, то Сторони можуть прийняти рішення про зміну термінів виконання умов цього Договору або про його припинення, про що укладається додаткова угода.

## **12. Розв'язання суперечок**

12.1. Усі можливі суперечки і розбіжності, що виникли під час дії цього Договору або у зв'язку з ним, Сторони будуть намагатися розв'язувати за домовленістю, шляхом переговорів.

12.2. Якщо Сторони не зможуть досягти згоди за домовленістю, то для розгляду і розв'язання суперечки зацікавлена Сторона звертається до арбітражного суду.

## **13. Заключні положення**

13.1. Даний Договір набирає сили з моменту підписання його уповноваженими особами Сторін Договору.

13.2. Термін дії Договору обумовлений терміном лізингу. Договір утрачає свою силу після виконання Сторонами своїх зобов'язань по ньому.

13.3. Зміни і доповнення в цей Договір можуть бути зроблені тільки в письмовій формі.

13.4. Сторони зобов'язані своєчасно повідомляти один одному про зміни юридичної адреси, місцезнаходження, банківських реквізитів, номерів телефонів, телефаксів і телекса, керівників підприємства, статутних документів, зміни форми власності і про всі інші зміни, що спроможні вплинути на реалізацію Договору і виконання зобов'язань по ньому. Підписання цього Договору зв'язує не тільки його Сторони, а і їхніх правонаступників.

13.5. Цей Договір складений у двох примірниках, що мають однакову юридичну чинність, по одному для Лізингодавця і Лізингоотримувача.

13.6. Усі додатки і доповнення до цього Договору є його невід'ємною частиною.

## **Реквізити і підписи сторін**

Лізингодавець

Лізингоотримувач

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Розрахунки орендних платежів

У основі розрахунків орендних платежів лежить формула, що виражає взаємозалежні впливи на їхній розмір усіх умов договору лізингу: суми договору, його терміна, процентної ставки, періодичності платежів:

$$O = C \times \frac{V : T}{1 - 1 / (1 + V : T)^{TD}}$$

де  $O$  — сума орендних платежів;

$C$  — сума договору лізингу;

$D$  — термін дії договору лізингу, років;

$V$  — відсоткова ставка банку у вигляді десяткового дробу;

$T$  — періодичність платежів (коефіцієнт при місячній періодичності платежів дорівнює 12, при квартальній — 4, при піврічний — 2, при річний — 1).

Для визначення суми орендного платежу з урахуванням обраної орендарем залишкової вартості об'єкта лізингу застосовується формула дисконтного множника

$$O = \frac{V : T}{1 - Z_v \times 1 / (1 + V : T)^{TD}}$$

де  $Z_v$  — залишкова вартість у відсотках від початкової вартості, що виражена у вигляді десяткового дробу.

При здійсненні орендного платежу авансом у момент оформлення договору лізингу (підписання протоколу про приймання устаткування), тобто на початку відсоткового періоду (при квартальних розрахунках), у розрахунки орендних платежів вноситься ще одна поправка, що розраховується за формулою

$$O = \frac{1}{1 + V : T}$$

Помноживши розраховані за цією формулою орендні платежі на коефіцієнт поправок за залишковою вартістю й авансовими платежами, одержимо скориговані дані за орендними платежами. Як правило, лізингові платежі на весь період договору оренди залишаються незмінними, що особливо важливо для клієнта при плануванні своєї господарської діяльності. При правильній організації лізингу підприємство може оплачувати лізингові платежі протягом дії договору із суми прибутків, що принесе експлуатація предмету лізингу.



## Переваги і недоліки лізингу

На нашу думку, причиною значного поширення лізингу є ряд його переваг порівняно зі звичайною позичкою.

1. Лізинг припускає відразу 100 % кредитування і не потребує негайного початку платежів. При використанні звичайного довгострокового кредиту для купівлі устаткування підприємство повинне близько 15—20 % оплачувати авансом власними коштами. При лізингу контракт укладається на позву вартість майна. Орендні платежі починаються після постачання майна орендарю або пізніше.

2. Дрібним і середнім підприємствам простіше одержати контракт за лізингом, ніж позичку. Деякі лізингові компанії навіть не вимагають від орендаря ніяких додаткових гарантій, оскільки передбачається, що забезпеченням угоди є саме устаткування. При невиконанні орендарем своїх зобов'язань лізингова компанія відразу ж забирає своє майно.

3. Лізингова угода більш гнучка, ніж позичка, тому що надає можливість виробити зручну для покупця схему фінансування. Позичка завжди припускає обмежені терміни і розміри погашення. Лізингові платежі за домовленістю сторін бувають щомісячними, щоквартальними і т. д., а суми платежів можуть відрізнятися один від одного. Ставка може бути фіксованою або плаваючою. Іноді погашення здійснюється після одержання виторгу від реалізації товарів, зроблених на устаткуванні, узятому в лізинг, або може бути компенсоване зустрічною послугою, що дозволяє підприємствам без різкого фінансового напруження поновлювати виробничі фонди. Орендна плата відноситься на витрати виробництва і знижує в лізингоотримувача оподаткований прибуток.

4. Ризик старіння устаткування цілком полягає на лізингодавця. Орендар може постійно поновлювати свій парк устаткування.

5. Переваги обліку орендованого майна. Основними принципами Євролізу по обліку лізингових операцій є опублікування орендарем своїх фінансових зобов'язань, що впливають із лізингових угод, а також те, що облік та амортизація лізингового майна здійснюється за даними балансу підприємства. При цьому варто відобразити такі моменти: суму орендних платежів у даному фінансовому році, загальну суму орендних платежів за період контракту та їхньої поточної вартості на дату складання балансу. У багатьох країнах законодавство встановлює для підприємств обов'язкове співвідношення власного і позикового капіталу. Оскільки майно за лізинговою угодою буде враховуватися поза

балансом орендодавця, то орендар може розширити свої виробничі потужності, не змінюючи структури капіталу.

6. Платежі за лізингом здійснюються із суми прибутку від використаного устаткування, вони не підлягають оподатковуванню, тому що є орендною платою. Банк може змінювати розмір внесків, щоб поліпшити використання фінансових ресурсів орендаря. Сума платежів за лізингом фіксується під час підписання договору і не залежить від коливань валютного курсу та змін банківського відсотка по довгостроковому кредитуванню.

7. При міжнародних лізингових операціях орендар одержує податкові пільги країни-орендодавця, що досягається зниженням виплат, а також додаткові послуги (головним чином у разі оперативного лізингу) орендодавця або його представників (наприклад, технічне обслуговування і ремонт орендованого устаткування, консультації по його експлуатації, передача ноу-хау, постачання запчастин та ін.).

8. Міжнародний валютний фонд не враховує суми лізингових угод і підрахунку національної заборгованості, тобто є можливість перевищити ліміти кредитної заборгованості, установлені Фондом за окремими країнами.

Однак лізингу притаманні й недоліки:

- орендар не виграє на підвищенні залишкової вартості устаткування (зокрема, через інфляцію);
- якщо це фінансовий лізинг, то орендні платежі не припиняються до кінця контракту, незважаючи на моральне старіння обладнання через науково-технічний прогрес;
- складність організації;
- вартість лізингу більше позички, але не слід забувати, що ризик застарілого обладнання покладається на лізингодавця, а тому він бере велику комісію для компенсації;
- віднесення лізингових платежів на валові витрати лізингодержувача;
- оподаткування прибутку лізингодавця;
- якщо лізингодавцем є нерезидент України, він може потрапити під дію положення про 15 % репатріації прибутків.

## **5.7. ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ**

### **Сутність факторингу**

Однією з найпоширеніших міжнародних посередницьких послуг комерційних банків є *факторинг* — викуп платіжних вимог у постачальника товарів (послуг). Мета факторингу — усунення

ризик, що є невід'ємною частиною будь-якої кредитної операції. У країнах із розвинутою ринковою економікою серйозна увага приділяється дотриманню термінів платежів. Дальність факторингових компаній й факторингових відділів банків саме і покликана вирішувати проблеми ризиків і термінів платежів у відносинах між постачальниками і покупцями та надавати цим відносинам більшої стійкості.

Слово «*factor*» у перекладі з англійської означає «агент», «посередник». З економічної точки зору — це посередницька операція. **Факторинг** — це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта одержанням коштів за платіжними документами). Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їхньої несплати, хоча кредитоспроможність боржників попередньо перевіряється. Відповідно до договору, банк зобов'язується оплатити суму переданих йому платіжних вимог незалежно від того, чи сплатили свої борги контрагенти-постачальники. У цьому полягає відмінність між факторингом і банківською гарантією. При банківському гарантуванні банк зобов'язується у випадку несплати клієнтом у термін належних сум здійснити платіж за свій рахунок. Метою ж факторингового обслуговування є негайне інкасування коштів (або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату) незалежно від платоспроможності платника. У нашій країні негайно або через 2—3 дні постачальник одержує від факторингового відділу банку визначений відсоток від суми вимог.

Джерелами формування коштів для факторингу є власні кошти банку (прибуток, фонди), залучені й позикові кошти. Співвідношення між власними і невластими коштами встановлює правління банку. Крім того, якщо у факторингового відділу виникає потреба залучити надпланові кредити для виконання своїх зобов'язань, то банк може надати йому короткостроковий кредит. Господарські органи також можуть виділити факторинговому відділу тимчасово вільні кошти на певний строк за плату, що визначається в договорах за згодою сторін. Існують також і інші засоби залучення коштів для діяльності факторингового відділу, наприклад, притягнення термінових депозитів або випуск і продаж облігацій із фіксованим річним прибутком.

Основою факторингових операцій є договір факторингу.

У договорі оговорюються умови здійснення факторингових операцій, у тому числі реквізити платіжних вимог, частка сум платежу від суми за операціями факторингу, розмір компенсаційної винагороди, умови розірвання факторингового договору й інші умови за домовленістю сторін. У ньому оговорюється також відповідальність кожної зі сторін у випадку невиконання або неналежного виконання взятих на себе зобов'язань. При цьому вони відповідають один перед одним. Якщо факторинговий відділ не може виконати прийняті зобов'язання, то майнову відповідальність несе банк, при якому він створений. Але сам відділ не несе відповідальності за невиконання договірних зобов'язань за поставками.

## Види факторингу

Договором факторингу визначається вид факторингу (рис. 5.21.). За видами здійснюваних операцій розрізняють два види факторингу — *конвенційний* (широкий) і *конфіденційний* (обмежений). Історично першим виник конвенційний факторинг. У сучасних умовах це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками та покупцями, страхове кредитування, представництво і т. д. За клієнтом зберігається тільки виробнича функція. Така система дозволяє підприємству-клієнту скорочувати витрати виробництва і реалізації продукції.



Рис. 5.21. Види факторингу

Таке факторне обслуговування звичайно створюється з «дисконтуванням фактур». Це означає, що банк купує в свого клієнта право на одержання грошей від покупців, при цьому відразу ж зараховує на його рахунок майже 80 % вартості вивантаження, а іншу суму — в обумовлений термін незалежно від надходження грошей від дебітора. По суті це кредит під товари відвантажені, за які клієнт сплачує оговорений відсоток.

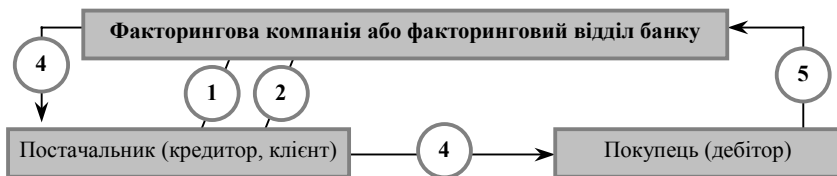
Останніми роками значне поширення одержав конфіденційний факторинг, що обмежується виконанням тільки деяких операцій: поступка права на одержання грошей, сплата боргів і т. п. Він є формою надання постачальникові — клієнту факторингу — кредиту під товари, відвантажені, а покупцеві — клієнту факторингу — платіжного кредиту. За проведення факторингових операцій клієнти вносять передбачену в договорі на обслуговування плату, що за своїм економічним змістом є відсотком за кредит.

За ступенем інформованості дебітора відрізняють *відкритий і закритий* факторинги. При відкритому факторингові дебітор сповіщений про те, що в угоді бере участь факторинговий відділ. У випадку ж закритого факторингу дебіторові не повідомляють про наявність факторингового договору (але на цей момент можливість його використання в Україні чинним законодавством не передбачена).

### Механізм факторингової операції та її учасники

Як правило, у факторингових операціях беруть участь три сторони (рис. 5.22):

- факторингова компанія (або факторинговий відділ банку), тобто спеціалізована установа, що купує рахунки-фактури в своїх клієнтів;
- клієнт (постачальник товару, кредитор) — промислова або торгова фірма, що вклала угоду з факторинговою компанією;
- підприємство (позичальник) — фірма-покупець товару.



- 1 — аналіз (аудит) платоспроможності (кредитоспроможності);
- 2 — купівля платіжних вимог;
- 3 — оплата продукції;
- 4 — поставка товару (послуг);
- 5 — оплата вимог.

Рис. 5.22. Організація факторингової операції та її учасники

Здійсненню факторингової угоди передують серйозна аналітична робота. Отримавши заявку від підприємства, факторингова компанія протягом 1—2 тижнів вивчає економічний і фінансовий стан потенційного клієнта, характер його ділових зв'язків. Для цього необхідно одержати таку інформацію: чи виробляє фірма продукцію, що користується попитом, або чи надає вона послуги високої якості, чи виконує роботу на високому рівні; які темпи зростання виробництва і чи стійкі їх перспективи; наскільки кваліфікований управлінський персонал фірми; чи налагоджений внутрішній контроль; наскільки твердо визначені умови торгівлі з контрагентами.

Слід враховувати, що факторингові операції не проводяться:

- за борговими зобов'язаннями приватних осіб;
- за вимогами, запропонованими бюджетним організаціям;
- за зобов'язаннями госпорганів, знятими банком із кредитування або оголошених неплатоспроможними;
- за зобов'язаннями філій або відділень госпорганів;
- якщо оплата роботи проводиться поетапно або авансом у випадку компенсаційних або бартерних угод за договорами про продаж, відповідно до яких покупець має право повернути товар протягом визначеного часу, а також за умови післяпродажного обслуговування.

Якщо підприємство стало клієнтом факторингової компанії, то клієнт спрямовує факторинговій компанії всі рахунки-фактури, виставлені на покупців. По кожному документу клієнт повинен дістати згоду на оплату (за аналогією з акцептом платіжних вимог). Факторингова компанія вивчає всі рахунки-фактури, визначаючи при цьому платоспроможність покупців. Це продовжується від 24 годин до 2—3 днів. Факторингова компанія може оплатити рахунок у момент настання терміну платежу або достроково. В останньому випадку вона виконує функції банку, тому що дострокове надання коштів клієнтові рівноцінне видачі йому кредиту. Найважливішою послугою тут є гарантія платежу клієнтові. Ця гарантія охоплює повний обсяг внутрішніх і міжнародних операцій: факторингова компанія зобов'язана оплатити клієнтові всі акцептовані рахунки-фактури навіть у випадку неплатоспроможності боржників.

Крім того, банк зазначає максимальну суму за операціями факторингу, у межах якої постачання товару або надання послуг може проводитися без ризику неотримання платежу. У договорі на здійснення факторингових операцій повинен бути обговорений засіб розрахунку обмежувальної суми й окреслені обставини,

за яких факторинговий відділ зобов'язаний здійснювати платіж на користь постачальника.

У світовій практиці зазвичай використовуються три методи встановлення обмежувальних сум:

1. *Визначення загального ліміту.* Для кожного платника встановлюється періодично поновлюваний ліміт, у межах якого факторинговий відділ автоматично оплачує платіжні вимоги, що йому передаються.

2. *Визначення щомісячних, лімітів відвантажень.* У даному випадку встановлюється сума, на яку протягом місяця може бути відвантажено товарів одному платникові.

3. *Страхування за окремими угодами.* Цей метод використовується, коли специфіка діяльності продавця припускає не серію регулярних постачань товарів тим самим покупцям, а ряд одноразових угод на великі суми з постачанням на визначену дату.

Факторинг припускає постійні відносини між банком і постачальником, оскільки потребує спостереження і контролю за фінансовим станом постачальника та платоспроможністю покупців.

## **Визначення вартості факторингової послуги**

У світовій практиці вартість факторингових послуг складається з двох елементів: комісії і відсотків, стягнутих при достроковій оплаті поданих документів.

Комісія встановлюється у відсотках від суми рахунку-фактури (звичайно на рівні 1,5—2,5 %). Збільшенню обсягу угоди відповідають розрахунок і сума комісії. Відсоткова ставка за кредит, як правило, на 1—2 % вища від ставок грошового ринка (ринку короткострокових кредитів). Зазвичай банк оплачує одноразово 80—90 % вартості рахунку-фактури; 10—20 % — це резерв, що буде повернутий після погашених дебітором усієї суми боргу. Наприкінці кожного місяця банк підраховує належні йому комісійні відсотки, а також виявляє залишок неінкасованих фактур, на який виписується рахунок і передається клієнтові.

Існує ряд причин, за яких факторинговому відділу не вигідно попередньо оплачувати повну вартість боргових зобов'язань. Насамперед, можуть виникати спірні моменти й помилки в рахунках. Якщо постачальник припиняє свою діяльність або з будь-яких причин порушує умови факторингового договору, то факторинговий відділ не має іншого страхового покриття попередньо оплачених сум, крім самих платіжних вимог. Таким чином, різ-

ниця в 10—20 % вартості рахунків-фактур необхідна для того, щоб при необхідності можна було компенсувати попередньо оплачені суми. Це цілком відповідає і факторинговій практиці країн із ринковою економікою.

У вартість факторингових послуг включається плата за обслуговування (комісія) і плата за надані в кредит кошти.

**Плата за обслуговування** стягується за звільнення від необхідності вести облік, за страхування від появи сумнівних боргів і розраховується як певний відсоток від суми рахунків-фактур. Розмір цієї плати може варіюватися залежно від масштабів виробничої діяльності постачальника і надійності його контрактів, а також від експертної оцінки факторинговим відділом ступеня ризику неплатежу і складності стягнення коштів із покупців; у середньому на вітчизняному ринку комісія встановилася на рівні 0,5—3 % від вартості рахунків-фактур. Проте комерційні банки визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом по кожному договору, тому ставка плати за обслуговування може виявитися і вищою (5 % і більше). Розмір плати за обслуговування може визначатися не тільки у відсотках від суми платіжних вимог, а й установленням фіксованої суми.

**Плата за надані в кредит кошти.** Якщо проводиться попередня оплата, то розмір плати розраховується за період між викупом платіжної вимоги і датою інкасування. Плата за кредит у більшості країн, зазвичай на декілька відсоткових пунктів перевищує ставки, які застосовують банки при короткостроковому кредитуванні підприємств. Це пов'язано з необхідністю компенсації додаткових витрат і ризику факторингового відділу банку.

Американські банки, що купують право на стягнення боргу, одержують винагороду у вигляді комісійних за послуги плюс позичковий відсоток із щоденного залишку виплаченого клієнтові авансу проти неінкасованих рахунків. Відсоток стягується із дня видачі авансу до дня погашення заборгованості. Комісійні залежать від торгового обороту клієнта, ступеня ризику й обсягу необхідної конторської роботи. На ступінь ризику, прийнятого на себе банками, впливає платоспроможність боржників клієнта, тоді як обсяг конторської роботи, пов'язаний в основному із середнім розміром фактурних сум. І якщо, наприклад, ставка комісійної винагороди становить 1,5 %, а період оборотності дебіторських рахунків — 30 діб, то комісійні досягають 15 % річних від розміру заборгованості ( $1,5 \% \times 12 \text{ міс} = 8 \%$ ).



## 5.8. ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ ФОРФЕЙТИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

### Сутність форфейтингу

Операцією, подібною до факторингу, є *форфейтинг*. Форфейтинг, на відміну від факторинга, є одноразовою операцією, пов'язаною зі стягненням коштів шляхом перепродажу придбаних прав на товари і послуги.

**Форфейтування** — термін, який зазвичай вживається для позначення купівлі зобов'язань (векселів), погашення яких припадає на будь-який час у майбутньому і які виникають у процесі постачання товарів і послуг (здебільшого експортних операцій) без обернення на будь-якого попереднього боржника. Слово *a forfait* французького походження і означає «відмову від прав», що становить суть операцій з форфейтування.

При форфейтуванні продавець вимоги, наприклад, переказного векселя, захищає себе від будь-якого регресу (регрес — зворотна вимога про відшкодування сплаченої суми) включенням у індосамент слів «без обороту». Продавцем векселя, що форфейтується, зазвичай є експортер. Він акцептує його в якості платежу за товари чи послуги і прагне передати усі ризики і відповідальність за інкасування форфейтеру (тобто банку, що обліковує векселя) в обмін на негайну оплату готівкою.

Зазвичай форфейтуванню підлягають торгові тратти або прості векселі, хоча теоретично заборгованість у будь-якій формі могла б бути форфейтованою. До менш використовуваних форм належить акредитив і відстрочені платежі, що впливають із нього. Перевага простих і переказних векселів пояснюється їхнім вживанням як інструментів торгового фінансування протягом тривалого часу і властивої їм операційної простоти.

Остаточний вибір того чи іншого платіжного засобу в міжнародних торгових і кредитних угодах залежить від чисельних юридичних, економічних і політичних розумінь, через що не можна користуватися якимось загальним правилом.

Якщо імпортер не є першокласним позичальником, що користується безсумнівною репутацією, будь-яка заборгованість, яка форфейтується, обов'язково повинна бути гарантована у формі авалю або безумовної і безвідкличної банківської гарантії, прийнятної для форфейтера.

Виконання цієї умови особливо важливе, якщо розглядати угоду як незворотну, тому що у випадку неплатежу з боку борж-

ника, форфейтер може покластися тільки на цю форму банківської гарантії як на свою єдину гарантію.

Форфейтування — найчастіше застосовувана і важлива із середньострокових угод, тому що охоплює термін від 6 місяців до 5—6 років. Проте кожен форфейтер установлює свої тимчасові рамки, виходячи, головним чином, із ринкових умов для визначеної угоди.

При форфейтуванні купівля векселів здійснюється із відрахуванням (дисконтом) відсотків авансом за весь термін кредиту. Експортер, таким чином, фактично перетворює свою кредитну операцію з торгової угоди в операцію з готівкою. У цьому випадку він відповідає одноразово лише за задовільне виготовлення і постачання товарів, а також за правильне оформлення документів за зобов'язаннями. Ця остання обставина разом із наявністю фіксованої відсоткової ставки, стягнутої за всю операцію на самому її початку, робить форфейтування цілком прийнятною послугою для експортера і відносно недорогою альтернативою іншим сучасним формам комерційного рефінансування (погашення статей заборгованості за рахунок знов отриманих кредитів).

Після того як форфейтер одержав вексель, має місце дисконтування, тобто утримання узгодженої знижки за відповідний період із номінальної суми векселя. У результаті дисконтування експортер одержує за вексель визначену суму готівки. З боку експортера, операція на цьому завершена, оскільки він вже одержав оплату за поставлені товари цілком, і за умовами угоди з форфейтером укладена з ним угода зворотної сили не має. Операції по форфейтуванню рідко відбуваються за плаваючими дисконтними ставками.

Як уже згадувалося, величезна кількість зобов'язань, які підлягають форфейтуванню, набуває форми простих або переказних векселів, виставлених на боржника бенефіціаром і акцептованих боржником. Переважання цих форм боргових документів визнається такими міркуваннями:

- популярність, тому що ці види зобов'язань існують в усьому світі з давнини. Багаторічний досвід користування такого роду документами веде до значного полегшення спілкування сторін-учасників і, як правило, сприяє швидкому і безперешкодному здійсненню операцій;

- узгоджена на міжнародному рівні правова основа закладена Міжнародною конвенцією про комерційні векселі (прийнята Женевською конференцією в 1930 р.). Ця конвенція — чіткий кодекс практичних дій. Хоча вона підписана лише представниками

країн-учасниць, там були розроблені принципи, пізніше прийняті зовнішньоторговельним законодавством більшості держав.

Іншими кредитними документами, також придатними для форфейтування, є рахунки дебіторів і відстрочені зобов'язання по акредитиву.

Форфейтер повинен визначити для себе характер угоди, тобто з'ясувати, з якими цінними паперами йому доведеться мати справу — фінансовими чи товарними. **Фінансові векселі** — це цінні папери, випущені з метою акумуляції засобів, які позичальник надалі може використовувати за своїм розсудом. Товарні ж векселі оформляються у випадку угод купівлі-продажу продукції. Однак межа між фінансовими і товарними угодами дощого розмита (скажемо, виписується вексель без здійснення торгової угоди, але потім отримані засоби використовуються для покупки яких-небудь товарів).

Велика частина векселів, які продаються на вторинному форфейтинговому ринку, є товарними. Тому у випадку пропозиції фінансових паперів обов'язковим вважається попереднє письмове попередження про це. Якщо ця умова порушена, покупець фінансових паперів має право зажадати анулювання угоди.

Форфейтер завжди повинен мати на руках короткий опис угоди, що лежить в основі операцій з векселями. Воно може бути отримане телексом або факсом при попередньому обговоренні умов операцій.

Після того як форфейтер з'ясує характер угоди, він повинний визначити:

- об'єм фінансування, валюту, термін;
- хто є експортером і в якій країні він знаходиться. Це питання важливе, тому що хоча фінансування забезпечується без права регресу, існують обставини, за яких форфейтер може висунути претензії експортеру. Кредитоспроможність експортера також має значення. Крім того, форфейтер повинен перевірити дійсність підписів на векселях;
- хто є імпортером і з якої він країни. Для перевірки вірогідності підписів і відповідності оформлення векселів законодавству форфейтер повинен точно визначити імпортера та його місцезнаходження;
- хто є гарантом і з якої він країни;
- чим оформляється борг, що підлягає форфетуванню: простим векселем, перекладним і т. д.;
- яким чином борг застрахований;
- періоди погашення векселів, суми погашення;

— вид експортованих товарів. Це питання цікавить форфейтера, по-перше, з погляду доцільності всієї угоди, по-друге, з позиції легальності експорту;

— коли буде вироблятися постачання товару. Дата повинна бути близька до дати надання фінансування. Важливо також і те, що гарант навряд чи зможе авалірувати вексель доти, поки постачання не буде здійснене;

— коли надійдуть документи, що підлягають дисконтуванню. Поки документи не будуть отримані, форфейтер не зможе перевірити і дисконтувати їх;

— які ліцензії й інші документи за умовами контракту повинні бути представлені для постачання товарів. Форфейтер несе відповідальність за те, що не виникне ніяких затримок у виконанні контракту, який ним фінансується;

— у яку країну буде зроблений платіж форфейтеру. Це важливо знати, оскільки платіж у закордонний банк може затримати одержання засобів, і така затримка повинна бути врахована при дисконтуванні паперів. Існує також можливість заморожування засобів на рахунках владою країни, і ця можливість теж повинна бути врахована при розрахунку дисконту. Форфейтер може навіть відмовитися від угоди, якщо його не влаштовує банк, у який надійдуть засоби;

— яка кредитоспроможність гаранта;

— чи можна буде надалі продати папера за прийнятною ціною;

— чи є які-небудь сумніви в кредитоспроможності, компетентності або експортера імпортера і на чому вони ґрунтуються;

— чи існує можливість покупки даного боргу з обліком уже наявних у портфелі форфейтера цінних паперів. Яка при цьому очікується ступінь ризику.

Після цього форфейтер може називати свою тверду ціну.

Після того як досягнута попередня домовленість про угоду, форфейтер посилає документи з пропозицією (телексом або листом) експортеру, який повинен письмово підтвердити свою згоду. Форфейтер також перелічує документи, з якими йому необхідно ознайомитися до того, як він приступить до дисконтування векселів (ліцензія на експорт товарів, інші повідомні документи). Ознайомлення з цією документацією повинне дати йому можливість переконатися в тім, що угода здійсниться.

Коли експортер прийме пропозицію, він повинен підготувати серію перекладних векселів або підписати угоду про прийняття простих векселів від покупця. На цій стадії експортер має також

одержати гарантію або аваль на свої векселі. Крім того, він робить напис на векселях: «без права регресу». Таким чином, будуть готові всі документи, на основі яких форфейтер зможе зробити дисконтування, навіть якщо відвантаження товарів фактично ще не відбувалося. Якщо таким забезпеченням є аваль, то, наприклад, за англійськими законами, таке зобов'язання вважається дійсним, і аваліст як гарант несе таку саму відповідальність, як і індосант документа.

## Визначення вартості боргових зобов'язань при форфейтингових операціях

**Визначення номінальної вартості векселів, які підлягають форфейтуванню.** Якщо імпортер і експортер домовилися, що платіж за товари або послуги буде здійснений шляхом виписки середньострокових боргових зобов'язань, експортереві необхідно встановити номінальну вартість цих векселів. Завдання зводиться до встановлення співвідношення відсотка за кредит і продажної ціни. Засоби встановлення цього співвідношення мажуть змінюватися. Розглянемо приклад, де всі п'ять векселів комплексу мають різну номінальну вартість загальною сумою 1360,0 тис. дол. США, вартість товару — 1 млн дол. США, а відсоток, що виплачується щорічно, становить 12. Ці базові дані (вартість і відсоток) можуть виражатись багатьма засобами, створюючи різні графіки платежу. Розглянемо два простих методи.

**А.** Ціна продажу ділиться на п'ять рінях частин по 200 тис. дол. США. До кожної частини додається відсоток на суму неоплаченої заборгованості (табл. 5.14).

*Таблиця 5.14*

### РОЗРАХУНОК НОМІНАЛЬНОЇ ВАРТОСТІ ВЕКСЕЛІВ ДЛЯ ФОРФЕЙТУВАННЯ, дол. США

Ціна продажу	Ставка 12 % на неоплачену суму боргу	Номінальна вартість векселів	Термін погашення наприкінці року
200 000	$(1\ 000\ 000 \times 12\%) = 120\ 000$	$(200\ 000 + 120\ 000) = 320\ 000$	1 року
200 000	$(1\ 000\ 000 - 200\ 000) \times 12\% = 96\ 000$	$(200\ 000 + 96\ 000) = 320\ 000$	2 рік
200 000	$(1\ 000\ 000 - 400\ 000) \times 12\% = 72\ 000$	$(200\ 000 + 72\ 000) = 272\ 000$	3 рік
200 000	$(1\ 000\ 000 - 600\ 000) \times 12\% = 48\ 000$	$(200\ 000 + 48\ 000) = 248\ 000$	4 рік
200 000	$(1\ 000\ 000 - 800\ 000) \times 12\% = 24\ 000$	$(200\ 000 + 24\ 000) = 224\ 000$	5 року
1 000 000	360 000	1 360 000	

**Б.** Векселі з рівною номінальною вартістю, розрахованою за формулою приблизних сум щорічних платежів.

У нашому прикладі середній термін векселів становить три роки, отже, 12 % річних від 1 млн дол. США складе  $1\,000\,000 \times 0,12 \cdot 3 = 360\,000$ . Кожний із п'ятьох векселів буде мати, таким чином, номінальну вартість

$$(1\,000\,000 + 360\,000) : 5 = 272\,000,$$

а загальна номінальна вартість становить 1 360 000 дол. США. Звичайно, цей метод розрахунків через свою наближеність не може приносити точного прибутку в 12 %, і різниця може бути значною.

Різні підсумкові суми, які виплачує імпортер відповідно до обраного методу, самі по собі не такі вже й важливі. У цих методах існує різний порядок оплати, кожен із яких за певних обставин може бути кращим (наприклад, у випадку припливу готівки в імпортера), але кожен метод призначений для визначення дійсного однакового прибутку, а однакові суми платежу просто відбивають різницю в сумах і неоплачених періодах існуючих векселів.

### Переваги і недоліки форфейтингу

Можна зробити висновок, що форфейтування — юридично найпоширеніший засіб рефінансування зовнішньоторговельного комерційного кредиту.

Найважливіші переваги форфейтування для експортера пов'язані, насамперед, із повним перенесенням валютних, комерційних, політичних, переказних та інших видів ризику та форфейтера (банк), що робить форфейтування найкращим для продавця (табл. 5.15).

Таблиця 5.15

#### ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ФОРФЕЙТИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Учасники	Переваги	Недоліки
Експортер	<ul style="list-style-type: none"> <li>— надання форфейтингових послуг на підставі фіксованої ставки;</li> <li>— фінансування за рахунок форфейтера без права регресу на експортера;</li> <li>— можливість одержати готівку відразу після постачання продукції або надання послуг, що благотворно відбивається на загальній ліквідності, знижує обсяг банківських позик, дає можливість реінвестувати засоби;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— необхідність підготувати документи таким чином, щоб на самого експортера не було регресу у випадку банкрутства гаранта, а також необхідність знати законодавство країни імпортера, що визначає форму векселів, гарантій і авалю;</li> <li>— можливість виникнення утруднень у випадку, якщо імпортер пропонує гаранта, що не влаштовує форфейтера;</li> <li>— вища, ніж при звичайному комерційному кредитуванні, маржа форфейтера</li> </ul>

Учасники	Переваги	Недоліки
	<ul style="list-style-type: none"> <li>— відсутність витрат часу і грошей на керування боргом або на організацію його погашення;</li> <li>— відсутність ризиків (усі валютні ризики, ризики зміни відсоткових ставок, а також ризик банкрутства гаранта несе форфейтер);</li> <li>— простота документації і можливість швидко оформлювати вексельні боргові інструменти;</li> <li>— конфіденційність цих операцій;</li> <li>— можливість швидко упевнитися в тому, що форфейтер готовий фінансувати угоду, оперативно погодити умови угоди;</li> <li>— можливість заздалегідь одержати від форфейтера опціон на фінансування угоди за фіксованою ставкою, завдяки чому експортер заздалегідь підрахувати свої витрати і включити їх у контрактну ціну, розрахувати інші підсумкові цифри</li> </ul>	
Імпортер	<ul style="list-style-type: none"> <li>— простота і швидкість оформлення документації;</li> <li>— можливість одержання продовженого кредиту по фіксованій процентній ставці;</li> <li>— можливість скористатися кредитною лінією в банку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— зменшення можливості одержати банківський кредит у арзі користування банківською гарантією;</li> <li>— необхідність платити комісію за гарантію;</li> <li>— висща маржа форфейтера;</li> <li>— можливість виникнення труднощів з оплатою векселя як абстрактного зобов'язання у випадку постачання некондиційних чи товарів невиконання експортером яких-небудь інших умов контракту</li> </ul>
Форфейтер	<ul style="list-style-type: none"> <li>— можливість легко реалізувати куплені активи на вторинному ринку;</li> <li>— вища маржа, ніж при операціях кредитування;</li> <li>— простота і швидкість оформлення документації</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— відсутність права регресу у випадку несплати боргу;</li> <li>— необхідність знати вексельне законодавство країни імпортера;</li> <li>— відповідальність за перевірку кредитоспроможності гаранта;</li> <li>— необхідність нести всі відсоткові ризики до закінчення терміну векселів;</li> <li>— неможливість зробити платіж раніше терміну;</li> <li>— ризик трансферту;</li> <li>— ризик коливання валютних курсів</li> </ul>
Гарант	<ul style="list-style-type: none"> <li>— простота оформлення угоди;</li> <li>— одержання комісії за свої послуги</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— абсолютне зобов'язання оплати гарантованого ім векселя</li> </ul>

## Короткострокове кредитування в міжнародній торгівлі

Аналіз кредитних операцій міжнародних компаній дозволяє визначити три основні типи надання фірмового кредиту, які передбачають проведення розрахунків із відстрочкою на умовах відкритого рахунку, акцептування простого векселя чи тратти. Найбільше поширені в міжнародному бізнесі фірмові кредити у вигляді відкритого рахунку.

Дослідження умов постачання і, відповідно, умов оплати, дає змогу поділити їх, згідно з тривалістю періоду оплати та умов дисконту.

За умов СОД та СВД кредитування відсутнє. Умова COD (cash on delivery) означає оплату при одержанні товару. Ризик продавця полягає в тому, що покупець може відмовитися від товару. У цьому випадку продавець утрачає кошти, витрачені на відвантаження товару. Іноді продавець може зажадати попередньої оплати — CBD (cash before delivery), для того щоб уникнути ризику. За умови COD і CBD продавець не надає покупцеві кредит. Умову CBD варто відрізнити від умови поетапного платежу, що досить широко застосовується в окремих галузях. При поетапній оплаті покупець оплачує послуги виробника на різних етапах виробництва аж до дати фактичного постачання кінцевої продукції. Наприклад, авіаційні заводи вимагають поетапної оплати від авіакомпаній, оскільки діяльність цих заводів пов'язана з великими обсягами проміжних вкладень коштів.

При наданні кредиту продавець визначає термін платежу. Умова «чисті 30» означає, що рахунок чи вексель слід оплатити в 30-денний термін. Якщо продавець здійснює щомісячні постачання, то він може скористатися такою умовою, як «net 15 EOM» (end of month), яка означає, що всі товари, відвантажені до кінця місяця, повинні бути оплачені до 15 числа наступного місяця.

Крім кредиту, продавець може надати покупцеві знижку, якщо заборгованість оплачена на початку «чистого періоду». Умова «2/10, чисті 30» означає, що продавець надає покупцю 2-відсоткову знижку, якщо заборгованість буде оплачена в 10-денний термін, у іншому разі покупець мусить оплатити повну суму в 30-денний термін. Звичайно знижка надається покупцеві, щоб стимулювати дострокову оплату.



Розглянемо ситуацію, коли фірма відмовляється від знижки й оплачує векселі в останній день «чистого періоду». Якщо знижка не надається, то мають місце витрати використання кредиту протягом «чистого періоду». Аналогічно, якщо фірма використовує знижку, то протягом періоду знижки немає витрат користування кредитом. Проте якщо знижка надається, але не використовується, мають місце «витрати втрачених можливостей». За умови продажу «2/10, чисті 30», якщо фірма відмовляється від знижки, то вона використовує засоби додатково 20 днів.

Отже, для рахунка-фактури на суму, наприклад 5 тис. дол. США, покупець має змогу користуватися сумою 4900\$ протягом 20 днів. Розрахунок розміру річних витрат  $(100 : 4900) \times (360 / 20) \times 100 \% = 36,7 \%$  доводить, що фірмовий кредит може виявитися дуже дорогою формою короткострокового кредиту, коли знижка надана, але не використана. Водночас, проведені розрахунки (табл. 5.16 та рис. 5.23) свідчать, що вартість фірмового кредиту зменшується в міру того, як зростає термін відстрочки порівняно з терміном надання знижки. Якби умовами кредиту було передбачено «2/10, net 90», то річний відсоток склав би  $(100 / 4900) \times (360 / 80) \times 100 \% = 9,2 \%$ .

Фірмі необхідно зіставити переваги комерційного кредиту і витрати, пов'язані з відмовою від знижки, альтернативні витрати, пов'язані з можливим погіршенням кредитного рейтингу, якщо вона відстрочує платіж, і можливе збільшення продавної ціни, яку призначає продавець. Існують певні переваги комерційного кредиту як інструмента короткострокового фінансування, головною з яких є його простота. Кредиторська заборгованість більшості фірм являє собою форму безперервного кредитування. У цьому разі немає необхідності формально організувати фінансування, воно вже має місце. Якщо в даний час фірма використовує знижку, то можливе додаткове кредитування за допомогою сплати по рахунках точно у встановлений термін. Водночас немає потреби вести переговори з постачальниками, оскільки рішення приймає фірма-покупець. Якщо фірма вважає необхідну відстрочку платежу понад визначену дату, то це питання необхідно обговорити з постачальником.

Таким чином, приймаючи рішення стосовно використання дисконту, необхідно зважувати обставини щодо тривалості відстрочки платежу і витрат втрачених можливостей (імплицитних витрат).

Таблиця 5.16

**РОЗРАХУНОК ІМПЛІЦИТНИХ ВИТРАТ ПРИ НЕВИКОРИСТАННІ  
НАДАНОГО ДИСКОНТУ ЗА КРЕДИТОМ**

Умови знижки	Витрати втрачених можливостей	
	Сума рахунка-фактури 5 тис. \$	Сума рахунка-фактури 100 тис. \$
2/10 net 15	$100 / 4900 \cdot 360 / 5 \cdot 100 = 146,9 \%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{5} \cdot 100 = 146,9\%$
2/10 net 20	$100 / 4900 \cdot 360 / 10 \cdot 100 = 73,5 \%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{10} \cdot 100 = 73,5\%$
2/10 net 25	$100 / 4900 \cdot 360 / 15 \cdot 100 = 48,9 \%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{15} \cdot 100 = 48,9\%$
2/10 net 30	$100 / 4900 \cdot 360 / 20 \cdot 100 = 36,7 \%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{20} \cdot 100 = 36,7\%$
2/10 net 35	$100 / 4900 \cdot 360 / 25 \cdot 100 = 29,4 \%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{25} \cdot 100 = 29,4\%$
2/10 net 40	$100 / 4900 \cdot 360 / 30 \cdot 100 = 24,5 \%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{30} \cdot 100 = 24,5\%$

2/10 net 50	$100 / 4900 \cdot 360 / 40 \cdot 100 = 18,4\%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{40} \cdot 100 = 18,4\%$
2/10 net 60	$100 / 4900 \cdot 360 / 50 \cdot 100 = 14,7\%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{50} \cdot 100 = 14,7\%$
2/10 net 70	$100 / 4900 \cdot 360 / 60 \cdot 100 = 12,3\%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{60} \cdot 100 = 12,3\%$
2/10 net 80	$100 / 4900 \cdot 360 / 70 \cdot 100 = 10,5\%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{70} \cdot 100 = 10,5\%$
2/10 net 90	$100 / 4900 \cdot 360 / 80 \cdot 100 = 9,2\%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{80} \cdot 100 = 9,2\%$
2/10 net 100	$100 / 4900 \cdot 360 / 90 \cdot 100 = 8,2\%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{90} \cdot 100 = 8,2\%$
2/10 net 180	$100 / 4900 \cdot 360 / 170 \cdot 100 = 4,3\%$	$\frac{2000}{98\ 000} \cdot \frac{360}{170} \cdot 100 = 4,3\%$

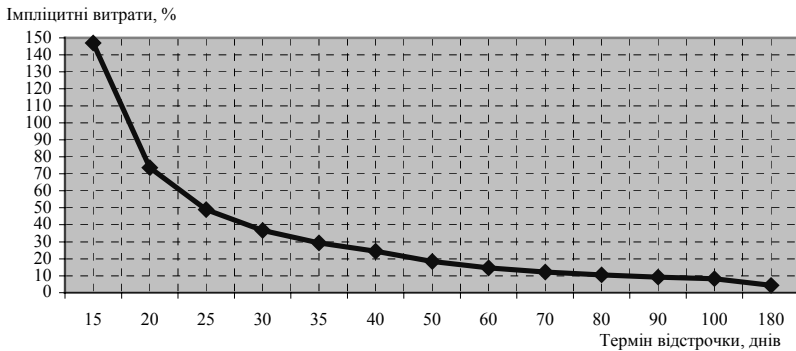


Рис. 5.23. Зміна витрат втрачених можливостей залежно від умов наданої знижки

Застосовуючи інші джерела короткострокового фінансування, можна спостерігати часовий лаг між виникненням потреби в кредиті та його одержанні. Комерційний кредит — найбільш гнучка форма фінансування. Фірмі не потрібно виписувати вексель чи надавати забезпечення, або пристосовуватися до точної схеми процесу платежу за векселем. Постачальник відноситься до збоїв у виплатах не так категорично, як банкір чи інший кредитор.

Переваги використання комерційного кредиту повинні бути зіставлені з витратами. Як свідчить практика, при врахуванні усіх факторів, витрати можуть бути дуже високими. Багато фірм використовують інші джерела короткострокового кредитування, для того щоб максимізувати переваги, пов'язані зі знижкою. Однак економія на витратах інших форм короткострокового фінансування повинна покривати втрату гнучкості і зручностей комерційного кредиту. Деякі фірми не мають інших джерел короткострокового фінансування.

Господарська діяльність міжнародних компаній пов'язана не лише з отриманням, а й з наданням фірмового кредиту. Відтак має місце зворотний потік грошових коштів, управління яким є надзвичайно важливим для корпорації і вимагає окремого дослідження.

Кредитна політика фірми може чинити суттєвий вплив на обсяг реалізації продукції, а відтак — і на рівень дебіторської заборгованості. Отже, стимулюючи попит на свою продукцію, фірма змушена регулювати рівень дебіторської заборгованості, виходячи з компромісу між прибутковістю та ризиком.

Ліберальна кредитна політика може стимулювати попит, що має позитивно впливати на зростання прибутку. Але для утри-

мання додаткової дебіторської заборгованості необхідні витрати, і, крім того, зростає ризик по безнадійних боргах. Саме це протиріччя й має бути вирішене в процесі побудови системної моделі оперативного управління капіталорухом.

Теоретично фірмі варто знижувати нормативи кредитоспроможності для акцептованих рахунків доти, поки отриманий внаслідок цього прибуток від реалізації не перевищить додаткові витрати за дебіторською заборгованістю. Яка ж ціна зниження нормативів кредитоспроможності? Деякі додаткові витрати виникають через збільшення обсягів технічної роботи, зокрема перевірки додаткових рахунків і обслуговування додаткового обсягу дебіторської заборгованості. Зрозуміло, що ці витрати вираховують із доходу від додаткових продаж для того, щоб визначити обсяг чистого прибутку. До якісно інших витрат призводить збільшення ймовірності не отримання безнадійних боргів. Спочатку будемо виходити з припущення, що втрат за безнадійними боргами немає. Отже, існує можливість виникнення витрат, пов'язаних із додатковою дебіторською заборгованістю в результаті:

- зростання обсягу продажу;
- подовження середнього періоду інкасації.

Якщо нових споживачів приваблюють пом'якшені нормативи кредитоспроможності, слід припустити, що інкасація заборгованості цих покупців, імовірно, буде відбуватися повільніше, ніж інкасація заборгованості нинішніх покупців. Крім того, розширення терміну кредиту може спонукати нинішніх покупців бути менш сумлінними стосовно своєчасності оплати своїх векселів.

Щоб визначити розмір прибутку від розширення кредиту (тобто подовження терміну інкасації), потрібно володіти інформацією стосовно:

- обсягу прибутку від додаткових продаж;
- можливого зростання попиту, а відповідно — і обсягу продаж у зв'язку зі змінами кредитної політики;
- можливості подовження середнього періоду інкасації;
- необхідного розміру прибутку для покриття інвестованого капіталу.

Окреслені проблеми зводять зміст дослідження до вибору між приростом прибутку від збільшення обсягу продаж і можливими витратами, що пов'язані із зростанням витрат на додаткову дебіторську заборгованість. Збільшення витрат відбувається виключно через нових покупців, які сплачують за рахунками повільніше, враховуючи припущення, що наявні покупці продовжують розраховуватись у раніше визначені терміни інкасації.

Спираючись на наведені припущення, ми виконали емпіричні розрахунки (табл. 5.17):

- якщо дохід від збільшення обсягу продаж (1,2 млн EUR) перевищує дохід, необхідний для компенсації витрат, пов'язаних із приростом дебіторської заборгованості (0,16 млн EUR), то зниження нормативів кредитоспроможності шляхом подовження терміну інкасації доцільне;

- оптимальна кредитна політика полягає у вільному розширенні комерційного кредиту до таких меж, доки додатковий дохід від збільшення обсягу продажів не наблизиться до обсягу доходу, необхідного для покриття витрат з приросту дебіторської заборгованості.

Таблиця 5.17

#### ВИЗНАЧЕННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПОДОВЖЕННЯ ТЕРМІНУ ІНКАСАЦІЇ

Показники	Сума
1. Продажна ціна одиниці продукції	100 EUR
2. Собівартість	80 EUR
3. Граничний дохід (п. 1 – п. 2)	20 EUR
4. Річний обсяг продажів	30 млн EUR
5. Фактичний термін інкасації	30 днів
6. Плановий термін інкасації	60 днів
7. Прогноз зростання обсягу продаж	20 %
8. Прогнозний річний обсяг продаж ((п. 4 · п. 7: 100 %) + п. 4)	36 млн EUR
9. Приріст обсягу продаж за прогнозом: 9.1. У сумі (п. 8 – п. 4) 9.2. У кількості (п. 9.1.: п. 1)	6 млн EUR 60 тис. од.
10. Прогнозні витрати у зв'язку з приростом дебіторської заборгованості	20 %
11. Оборот дебіторської заборгованості за планом (360 дн.: п. 6)	6 разів на рік
12. Приріст дебіторської заборгованості (п. 9.1: п. 11)	1 млн EUR
13. Додаткові вкладення (витрати) у дебіторську заборгованість (п. 2: п. 1 × п. 12)	800 тис. EUR
14. Дохід від збільшення обсягу продаж (п. 3 · п. 9.2)	1,2 млн EUR
15. Покриття витрат по приросту дебіторської заборгованості (п. 13 · п. 10: 100 %)	160 тис. EUR
16. Прибуток від збільшення обсягу продаж за рахунок подовження терміну інкасації (п. 14 — п. 15)	1,04 млн EUR

Проведені в табл. 5.17 розрахунки спиралися на припущення, що наявні покупці продовжують сплачувати рахунки протягом місяця, не користуючись розширенням фірмового кредиту. Водночас, моделюючи рух грошових коштів, варто враховувати і компонент загальної додаткової дебіторської заборгованості, який виникає внаслідок використання наявними покупцями подовженого терміну інкасації. Відтак, дослідження зводиться до порівняння прибутку від додаткових продажів із витратами для додаткового вкладення коштів у загальну дебіторську заборгованість (табл. 5.18).

Таблиця 5.18

**УТОЧНЕННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПОДОВЖЕННЯ ТЕРМІНУ ІНКАСАЦІЇ**

Показники	Сума
1. Початковий річний обсяг продаж (табл. 5.17 п. 4)	30 млн євро
2. Початковий оборот дебіторської заборгованості (360 дн.: п. 5, табл. 5.17)	12 разів на рік
3. Обсяг початкової дебіторської заборгованості (п. 1: п. 2)	2,5 млн євро
4. Скоригований на новий період інкасації обсяг початкової дебіторської заборгованості (30 млн.: п. 11, табл. 5.17)	5 млн євро
5. Додаткова дебіторська заборгованість по початкових продажах (п. 4 — п. 3)	2,5 млн євро
6. Загальний приріст додаткової дебіторської заборгованості (п. 5 + п. 12, табл. 5.17)	3,5 млн євро
7. Загальний обсяг додаткових вкладень в дебіторську заборгованість ( $0,8 \times$ п. 6)	2,8 млн євро
8. Витрати для покриття приросту загальної дебіторської заборгованості (п. 7 · п. 10, табл. 5.17: 100 %)	560 тис. євро
9. Прибуток від збільшення обсягу продаж (п. 14, табл. 1 – п. 8)	640 тис. євро

Дані табл. 5.18 підтверджують висновки, сформульовані на підставі даних табл. 5.17. Водночас, використання нового терміну інкасації постійними покупцями призводить до суттєвого зростання витрат на покриття приросту загальної дебіторської заборгованості ( $560 \text{ тис.} - 160 \text{ тис.} = 400 \text{ тис.}$ ), а відтак, зменшує величину чисто прибутку (від 1,04 млн до 0,64 млн євро).

Отже, нормативи кредитоспроможності доцільно знижувати подовженням терміну інкасації до того часу, доки чистий прибуток від збільшення обсягу продаж усім категоріям покупців (постійним і новим) буде величиною позитивною.

У той же час, оскільки корпорація бере на себе ризик за кредитами нижчої якості, відповідно зростає і ризик зменшення потоку готівки. Зростання такого ризику виявляється переважно в додаткових втратах за безнадійними боргами.

Моделюючи оптимальний рух грошових коштів, необхідно, безумовно, враховувати ймовірність додаткових збитків від безнадійних боргів. У цьому випадку ситуацію бажано диференціювати на можливі варіанти, коли з подальшим збільшенням терміну інкасації середній відсоток безнадійних боргів залишиться на тому самому рівні або зростає, враховуючи нижчу платоспроможність нових покупців. У дослідженнях відомого фінансиста Ван Хорна застосовується саме такий підхід, що, безперечно, обмежує можливість вибору найбільш оптимальної кредитної політики.

Отже, спираючись на проведені в попередніх таблицях розрахунки, проведемо додаткові дослідження впливу ризику неповернення фірмового кредиту на чистий прибуток за умови подовження середнього терміну інкасації. В табл. 5.19 наводяться розрахунки за різними можливим варіантами кредитної політики, виходячи з припущення стабільності (варіанти 1, 2) та збільшення пропорційно терміну інкасації (варіанти 3, 4) ризику неповернення боргу.

Проаналізувавши виконані розрахунки, виявляємо певну залежність між величиною чистого прибутку та втратами за безнадійними боргами, яка може бути визначена так:

- втрати за безнадійними боргами впливають на величину чистого прибутку корпорації, зменшуючи його;
- подовження терміну інкасації збільшує кількість покупців із низькою платоспроможністю, що підвищує ризик неповернення кредиту і, відповідно, зменшує обсяг чистого прибутку міжнародної компанії;
- найбільший прибуток приносить поєднання політики подовження періоду інкасації платежів по продажах у кредит із підвищеними вимогами до платоспроможності покупця та оцінки його фінансового стану і потенційного банкрутства.

Поряд із подовженням терміну інкасації фірма повинна прагнути до прискорення виплати дебіторської заборгованості та уникнення втрат від безнадійних боргів. Одним із інструментів для вирішення цієї проблеми є застосування торговельної знижки для довгострокових платежів. Однак у цьому випадку необхідно чітко визначитися, чи буде прибуток від прискорення інкасації перевищувати витрати на додаткову знижку. Отже, виникає потреба сформулювати дисконтну політику міжнародної фірми.



## ВПЛИВ РИЗИКУ НЕПОВЕРНЕННЯ КРЕДИТУ НА ЧИСТИЙ ПРИБУТОК

	Варіант 1 (ризик незмінний)	Варіант 2 (ризик незмінний)	Варіант 3 (ризик зростає пропорційно терміну)	Варіант 4 (ризик зростає пропорційно терміну інкасації)
1. Прогнозний річний обсяг продаж (тис. євро)	36 000	40 000	40 000	42 000
2. Середній ризик неповернення кредиту				
2.1 — %	2	2	6	8
2.2 — у сумі (тис.євро)	720	800	2400	3360
3. Середній період інкасації, днів	60	90	90	120
4. Оборот дебіторської заборгованості за прогнозом, разів на рік	6	4	4	3
5. Приріст обсягу продажів за прогнозом:				
5.1. У сумі, тис. євро (п. 9.1, табл. 5.17)	6 000	10 000	10 000	12 000
5.2. У кількості (п. 9.2, табл. 5.17)	60 тис. од.	100 тис. од.	100 тис. од.	120 тис. од.
6. Прибуток від збільшення обсягу продаж, тис. євро (п. 5.1 × 20 %)	1 200	2 000	2 000	2 400
7. Додаткові збитки за безнадійними боргами, тис. євро	120	200	600	960
8. Додаткова дебіторська заборгованість, тис. євро (п. 5.1: п. 4)	1 000	2 500	2 500	4 000
9. Інвестиції в додаткову дебіторську заборгованість, тис. євро (0,8 × п. 8)	800	2 000	2 000	3 200
10. Покриття витрат з приросту дебіторської заборгованості загальної, тис. євро (п. 5 табл. 5.18 + п. 9) × 20 %: 100 %	$(2\,500 + 0,8) \times 20\% = 900$ 100 % = 660	$(2\,500 + 2) \times 20\% = 900$ 100 % = 900	900	$(2\,500 + 3\,200) \times 0,2 = 1\,140$
11. Загальне необхідне покриття витрат з приросту дебіторської заборгованості та збитків за безнадійними боргами (п. 7 + п. 10)	780	1 100	1 500	2 100
12. Чистий прибуток, тис. євро (п. 6 – п. 11)	420	900	500	300

Розрахунки, наведені в табл. 5.20, свідчать, що застосування дисконтної політики — доцільне в тому випадку, коли розмір прибутку від використання додатково вивільнених коштів внаслідок прискорення інкасації перевищуватиме витрати на застосування дисконту. Водночас, величина дисконту може варіюватися залежно від бажаного зростання прибутку.

Таблиця 5.20

ФОРМУВАННЯ ДИСКОНТНОЇ ПОЛІТИКИ ФІРМИ

(«3/20, net 45»)

Показники	Величина
1. Прогнозний річний обсяг продаж, тис. євро	36 000
2. Середній плановий термін інкасації, днів	60 днів
3. Умови продажу (чистих днів без надання дисконту)	«net 45»
4. Середній оборот дебіторської заборгованості за планом, разів на рік (360 дн.: п.2)	6
5. Середня дебіторська заборгованість, тис. євро (п. 1: п. 4)	6 000
6. Прогнозний середній термін інкасації за умов «3/20, net 45», днів	30
7. Прогнозна кількість покупців, що скористаються 3 % дисконтом	50 %
8. Щорічні витрати на надання знижки, тис. євро $\left( 3\% : 100\% \cdot \frac{\text{п. 7}}{100\%} \cdot \text{п. 1} \right)$	540
9. Середній прогнозний оборот дебіторської заборгованості за новою дисконтною політикою, разів на рік (360 дн. : п. 6)	12
10. Середня дебіторська заборгованість за новою дисконтною політикою, тис. євро (п. 1: п. 9)	3 000
11. Додатково вивільнені кошти внаслідок прискореної інкасації за новою дисконтною політикою, тис. євро (п. 5 – п. 10)	3 000
12. Прибуток від використання додатково вивільнених коштів, тис. євро (п. 11 × 20 %: 100 %)	600
13. Чистий прибуток від застосування нової дисконтної політики, тис. євро (п. 12 – п. 8)	60

Щоб максимізувати прибуток, одержуваний внаслідок проведення кредитної та інкасаційної політики, фірма повинна одночасно змінювати свою стратегію в тій і іншій сфері, поки не досягне оптимального рішення. Це рішення визначить найкращу комбінацію нормативів кредитоспроможності, термінів кредиту, стратегії знижок, особливих умов і рівня витрат по інкасації.

Важко оцінити збільшення попиту і затримки інкасації, що можуть супроводжувати зниження нормативів кредитоспроможності. Проте керівництво міжнародної фірми повинне дати оцінку цим зв'язкам, якщо йому потрібно реально оцінити нинішню політику.

Установивши умови реалізації, які повинні бути запропоновані, фірмі варто розглянути окремі кредитні заявки й оцінити імовірність безнадійного боргу і затримки платежу. Процедура оцінювання кредитоспроможності містить у собі три взаємозалежних кроки: одержання інформації про фірму, що зробила заявку на кредит; аналіз інформації з метою визначення її кредитоспроможності і винесення рішення щодо надання кредиту.

Якщо є імовірність повторних продаж, то недоцільно оцінювати можливість надання кредиту за кожною заявкою. Одним зі способів прискорення цієї процедури є установлення кредитної лінії. Кредитна лінія — максимальний розмір заборгованості, яку фірма допускає в будь-який момент. По суті, вона являє собою максимальний ризик, який є допустимим для компанії. Установлення кредитної лінії прискорює процедуру відвантаження товарів, але лінію варто періодично переоцінювати, щоб вчасно реагувати на зміну рахунка. Те, що було достатнім ризиком сьогодні, може бути більш-менш задовільним через рік. Незважаючи на ретельно продуману процедуру кредитування, завжди є особливі випадки, до яких потрібно підходити індивідуально. До того ж фірма може прискорити роботу, чітко визначивши платоспроможність позичальника

Певний інтерес являє і поява нових форм кредиту, спеціально призначених для переказу ресурсів у рамках міжнародної фірми. Останніми роками поширилися безвідсоткові внутрішньофірмові кредити. Ця форма, що практично не зустрічалася раніше в діяльності приватних компаній (безвідсоткові позики зазвичай надаються державою чи благодійними фондами), виявилася дуже зручною для міжнародних корпорацій. Вона нейтральна з погляду балансу, тобто після повернення кредиту в балансі фірми все виглядає так, начебто кредит узагалі не надавався. Невипадково і термін у цих кредитів своєрідний — звичайно вони видаються на 364 дні (усього лише на день менше від річного терміну) з тим розрахунком, щоб і видача, і повернення коштів потрапили в один річний звіт. За допомогою подібних «юридично не існуючих» кредитів міжнародна компанія вільно переміщує кошти з країни в країну, уникаючи звинувачень в ухиленні від податків, порушенні валютних обмежень і т. д.

Внутрішньофірмові короткострокові позики можуть надаватись у вигляді:

- прямого міжнародного фірмового кредиту;
- компенсаційного внутрішньофірмового кредиту;
- паралельного внутрішньофірмового кредиту.

Головний фінансовий директор повинен оцінити можливість і прийнятність одного із запропонованих варіантів короткострокового внутрішньофірмового фінансування:

- пряме міжнародне внутрішньофірмове фінансування полягає в тому, що головна компанія надає тимчасово вільні кошти своїй дочірній компанії. Дані кредити оформлюються простим векселем і надаються за ставкою відсотка, близького до ринкового або дещо нижчого;

- при компенсаційному внутрішньофірмовому кредиті материнська фірма розміщує цільові фонди на терміновий депозит у банк своєї країни з умовою передачі цих коштів дочірній компанії. Банк використовує свою філію за кордоном для перекредитування отриманих від головної компанії грошей дочірній компанії в іншій країні;

- при паралельному внутрішньофірмовому кредиті учасники угоди надають один одному позики у валюті своєї країни на обумовлений проміжок часу. Всі угоди, пов'язані з кредитуванням, проводяться поза рамками міжнародного валютного ринку.

### **Ключові терміни**

*Міжнародний кредит; фінансовий кредит; комерційний кредит; фірмовий кредит; вексельний кредит; обліковий кредит; овердрафт; акцептний кредит; рамбурсний кредит; факторинг; форфейтинг; лізинг; відсоткова ставка; прихований відсоток; кредитна справа позичальника; кредитна угода; кредитна лінія; кредитний аналіз; ризик неповернення кредиту; бізнес-ризик; застава; рейтинг; кредитор; позичальник; гарант; фактор; форфейтер; лізингодавець; лізингоотримувач.*

### **Питання для самоконтролю**

1. Чим зумовлене виникнення міжнародного кредиту?
2. Які функції виконує міжнародний кредит?
3. Що означає поняття «середній термін кредиту»?
4. Що таке грант-елемент? Як його розраховують?
5. Які форми міжнародних кредитів вам відомі?

6. Дайте стислу характеристику окремих форм міжнародних кредитів.

7. Назвіть види комерційного кредиту.

8. Поясніть значення овердрафту.

9. У чому полягає відмінність акцептного кредиту від акцептно-рамбурсного?

10. Поясніть механізм кредитування з опціоном негайного платежу.

11. Чим вигідне використання комерційного кредиту в зовнішній торгівлі?

12. У чому полягає кредитний ризик банку?

13. Яким чином оцінюється кредитний ризик банку?

14. Які чинники можуть впливати на неповернення боргу позичальником?

15. Складіть схему проведення кредитного аналізу підприємства-позичальника.

16. Що собою являє фірмовий кредит?

17. Як саме фірмовий кредит пов'язаний із торговою операцією?

18. Поясніть можливі переваги фірмового кредиту порівняно банківськими.

19. У чому полягає відмінність між розстрочкою платежу та авансовим платежем з точки зору кредитування?

20. На які моменти слід наголосити в кредитному контракті?

21. Як відрізняють кредити за терміном розстрочки платежу?

22. Чим визначаються тривалість і вид кредиту?

23. Який би вид кредиту ви використали при експортуванні продуктів харчування, виробничих верстатів, літаків, будівельного обладнання?

24. Які чинники впливають на розмір відсотка за кредитом?

25. При яких торгових поставках використовується штафельний спосіб калькуляції нарахованих відсотків? У чому його суть?

26. Як розраховують відсотки за лінійним методом? Наведіть приклад.

27. Як ви розумієте «приховані відсотки»?

33. Від яких чинників залежить оцінка кредитного ризику?

34. З якою метою проводять аналіз грошового потоку підприємства позичальника?

### **Рекомендована література**

1. Закон України «Про лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР зі змінами від 14.01.1999 № 394-XIV.

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

3. *Ван Хорн Дж. К.* Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В.Соколов. — М.: Финансы и статистика, 1996. — С. 276—284.
4. Облік міжнародних операцій: Підручник / Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, Л. І. Лук'яненко, О. В. Небильцова. За заг. ред. проф. Ю. А. Кузьмінського. — К.: КНЕУ, 2006. — 336 с.
5. Сергієнко І. Міжнародні аспекти кредитно-податкової політики України // *Фінанси України*. — 2001. — № 2. — С. 13.
6. *Прадун В. П.* Кредитні лінії міжнародних фінансових операцій// *Фінанси України*. — 2001. — № 3. — С. 133.
7. *Руденко Л. В.* Проблеми аналітичності річного звіту мультинаціональних компаній // *Регіональні перспективи*. — 1999. — № 2—3 (5—6). — С. 79—82.
8. *Руденко Л. В.* Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія. — К.: Кондор, 2004. — 480 с.
9. *Руденко Л. В., Подольська В. О, Яріш О. В.* Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства: Навч. посібник. — К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2000. — 422 с.
10. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. — К.: КНЕУ, 2006. — 816 с.
11. *Френклін Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції / Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.
12. *Эдварс Б.* Руководство по кредитному менеджменту. — М.: Инфа, 1996.
13. *Grabbe, J. Orlin.* International Financial Markets. New York: Elsevier, 1986. — 675 p.

## РОЗРАХУНКИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

---

---

### 6.1. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ РОЗРАХУНКІВ

Необхідність міжнародних розрахунків впливає із самої сутності існування людства, а також з розуміння соціального розподілу праці. Не для кого не таємниця, що самотня країна нормально існувати не може. Це пов'язано з тим, що в одній країні не можна налагодити виробництво всіх без винятку товарів народного споживання і виробничої спрямованості, щоб задовольнити всі потреби суспільства. Звідси впливає необхідність налагодження міжнародних зв'язків і міжнародного розподілу праці і як наслідок — торгівлі. А торгівля, безперечно, не може існувати без розвинутої системи розрахунків між підприємствами, громадянами та урядами різних держав світу. Тобто необхідність міжнародних розрахунків впливає із сутності людського буття.

Природа міжнародних розрахунків та їх організація пов'язані з розвитком та інтернаціоналізацією товарного виробництва й обертання. В них відображається певна форма руху вартості в міжнародному обороті через незбігання часу виробництва, реалізації та оплати товарів, а також територіальної відокремленості ринків збуту.

Міжнародні розрахунки охоплюють насамперед торгівлю товарами і послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталів між країнами. Переважна частина всіх міжнародних розрахунків здійснюється в процесі міжнародних торгових відносин.

На стан міжнародних розрахунків комплексно впливають чисельні фактори: економічні й політичні відносини між країнами; стан країни на товарних та грошових ринках; ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання; валютне законодавство; міжнародні торго-

ві правила та звичаї; регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів; відмінності в темпах інфляції в окремих країнах; стан платіжних балансів; банківська практика; умови зовнішньоторгових контрактів та кредитних угод; конвертованість валют тощо. Враховуючи ці фактори, міжнародні розрахунки доцільно відокремити в самостійну систему, пов'язану з рухом товарно-матеріальних цінностей і показати ряд її особливостей (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Особливості міжнародних розрахунків

По-перше, міжнародні розрахунки, на відміну від внутрішніх, регулюються не лише національними нормативними і законодавчими актами, а й міжнародними законами, банківськими правилами та звичаями.

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їхню ефективність впливає динаміка валютних курсів. З другого боку, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливе лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн, безперешкодного руху грошей. Іншими словами, найбільш ефективна участь тієї чи іншої країни в міжнародних торгових розрахунках можлива лише на підставі конвертованої валюти.

По-третє, в країнах із частково конвертованою валютою держава використовує певні валютні обмеження, що безпосередньо впливають на зовнішньоторгові міжнародні розрахунки.

Міжнародні розрахунки виступають об'єктом уніфікації, що зумовлено інтернаціоналізацією господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. На конференціях у Женеві в 1930 і 1931 рр. прийняті міжнародні Вексельна і Чекова конвенції, спрямовані на уніфікацію вексельних і чекових законів та усунення складностей використання векселів і чеків у міжнародних розрахунках. Вексельний закон є базою національного зако-



нодавства в більшості країн. Комісія з права міжнародної торгівлі ООН (ЮНСІТРАЛ) здійснює подальшу уніфікацію вексельного законодавства. Міжнародна торговельна палата, створена в Парижі на початку ХХ ст., опрацьовує і видає Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів та інкасо. Наприклад, перші правила щодо інкасо були розроблені в 1936 р., після цього перероблені в 1967 і 1978 рр. (вступили в силу із січня 1979 р.). Більшість банків світу оголосили про своє приєднання до Уніфікованих правил по акредитивах та інкасо. Міжнародна торговельна палата розробила Правила по контрактних гарантіях, веде роботу з підготовки правил щодо платіжних гарантій.

Міжнародні розрахунки включають, з одного боку, умови та порядок здійснення платежів, вироблені практикою і закріплені міжнародними документами та звичаями, з іншого — щоденну практичну діяльність банків щодо їх проведення. Більшість розрахунків проводиться безготівковим способом через записи на банківські рахунки.

Динаміка використання відповідних форм міжнародних розрахунків за групами країн світу наведена в табл. 6.1

*Таблиця 6.1*

**МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ЗА РІЗНИМИ РЕГІОНАМИ В 2004—2006 рр., %**

Група країн	2004				2006			
	акредитив	інкасо	відкритий рахунок	аванс	акредитив	інкасо	відкритий рахунок	аванс
Країни, що розвиваються	16	37	36	11	18	35	37	10
Розвинуті країни	20	49	3	28	22	43	5	30
У середньому	19	43	20	18	19	39	26	18

Як бачимо, країни з вищим рівнем розвитку активніше застосовують документарні форми міжнародних розрахунків (інкасо та акредитив), які забезпечують вищий захист від ризиків експортера та імпортера.

Найскладнішими, що вимагають високої кваліфікації виконавців, є розрахунки з міжнародних торгових контрактів.

Як відомо, основою здійснення комерційних зарубіжних операцій є угода між торговельними підприємствами в різних країнах, як правило, між експортером та імпортером. Така угода сут-

тево відрізняється від договорів купівлі-продажу, що здійснюються в межах країни. Насамперед, це наявність різних валют, і необхідно домовитися про якусь одну валюту, якою будуть виконувати розрахунки. Існують різні законодавчі та інші правові розпорядження, наприклад, про відповідальність за якість товару, за порушення обов'язків та майнових прав продавця. Крім того, можуть виникнути труднощі з реалізацією за кордоном претензій у судовому чи несудовому порядку.

## **6.2. СТРУКТУРА ТА ОСНОВНІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО КОНТРАКТУ**

### **Структура зовнішньоторговельного контракту**

При укладанні договорів купівлі-продажу товарів (надання послуг виконання робіт) та товарообмінних договорів між українськими суб'єктами підприємницької діяльності та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, незалежно від форм власності та видів діяльності, застосовується Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

**Зовнішньоекономічний договір (контракт)** — матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Договір (контракт) укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти підприємницької діяльності при складанні тексту договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та іншими законами України. У разі якщо зовнішньоекономічний договір (контракт) підписує фізична особа, потрібен тільки підпис цієї особи. Від імені інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зовнішньоекономічний договір (контракт) підписують дві особи: особа, яка має таке право

згідно з посадою відповідно до установчих документів, та особа, яку уповноважено довіреністю, виданою за підписом керівника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, якщо установчі документи не передбачають інше (*Додаток Е*).

Договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому або арбітражному порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах договору (контракту), структура якого має бути такою.

1.1. *Назва, номер договору* (контракту), дата та місце його укладання.

1.2. *Преамбула*.

У преамбулі визначається, повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції під якими вони офіційно зареєстровані, з зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору(контракту) (статут підприємства, установчий договір тощо).

1.3. *Предмет договору* (контракту).

У цьому розділі визначається який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому, із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У випадку бартерного (товарообмінного) договору (контракту), або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує детальнішої характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це вказується в додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна позначка в тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того, балансується по загальній вартості експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

У додатку до договору (контракту) на переробку давальницької сировини вказується відповідна технологічна схема такої переробки.

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

- усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини у готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;
- витрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

1.4. *Кількість та якість товару* (обсяги виконання робіт, надання послуг).

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (в тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

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

1.5. *Базисні умови поставки товарів* (приймання-здачі виконаних робіт або послуг).

У цьому розділі, вказується вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до «Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» у редакції 1990 р.), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару).

У випадку укладення договору (контракту) на виконання робіт (надання послуг) в цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

1.6. *Ціна та загальна вартість договору* (контракту). У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом) (крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою), та валюта платежів. Якщо, згідно з договором (контрактом), поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) вказується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники можуть бути вказані в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

У договорі (контракті) на переробку давальницької сировини, крім того, зазначається її застава вартість.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) загальна вартість товарів, що експортуються, та загальна вартість това-

рів, що імпортуються за цим договором (контрактом), виражені в іноземній валюті, крім того, зазначаються в доларах США (ПУНКТ 1.6 із змінами, внесеними згідно з Наказом МЗЕЗторгу № 773 (Z0705-96) від 28.11.96).

#### 1.7. *Умови платежів.*

Цей розділ визначає спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) вказуються:

— умови банківського переказу до (авансового платежу) або після відвантаження товару, або умови документарного акредитиву чи інкасо (з гарантією);

— умови щодо гарантії, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна; умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору, або контракту, без зміни гарантії).

1.8. *Умови здачі (приймання) товару (робіт, послуг).* У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здача проводиться за кількістю відповідно до товаросупровідних документів, за якістю — відповідно до документів, що засвідчують якість товару.

#### 1.9. *Упаковка та маркування.*

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесену на ній відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору, чи контракту, місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та ін.), а за необхідності — також умови її повернення.

#### 1.10. *Форс-мажорні обставини.*

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути невиконані сторонами (стихійні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від відповідальності на строк дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

#### 1.11. *Санкції та рекламації.*

Цей розділ установлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

#### 1.12. *Арбітраж.*

У цьому розділі визначаються умови та порядок арбітражного вирішення спорів щодо тлумачення, невиконання або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви арбітражного суду або чітких критеріїв визначення арбітражного суду будь-якою із сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури арбітражу.

1.13. *Юридичні адреси, поштові та платіжні реквізити сторін.* При цьому вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (N рахунку, назва банку) контрагентів договору (контракту).

За домовленістю сторін, у договорі (контракті) можуть визначатися додаткові умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агента, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, мит, зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок внесення доповнень та змін до договору (контракту) та ін.

Перелік законодавчих та нормативних актів України, що регулюють питання форми, порядку укладання та виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів).

## **Характеристика товаросупроводжувальних документів**

Вид і кількість екземплярів документів повинні визначатися розпорядженнями країни-імпортера.

Якщо таких даних немає в зовнішньоторговельному контракті (чи замовленні), то експортер повинен заздалегідь довідатися в

консульському представництві країни-імпортера. Звичайно до таких документів відносяться: рахунки-фактури (комерційні рахунки), відвантажувальні документи, страховий поліс, сертифікати, специфікації, посвідчення й ін.

*Рахунок-фактуру (комерційний рахунок)* виписує постачальник або експортер. Він містить найменування товару чи наданих послуг, ціну, кількість поставленого товару (наданих послуг), найменування валюти платежу, суму експортного виторгу, посилення на номер і дату контракту і доповнення до нього, посилення на номер інкасового доручення (чи акредитаційної заяви), дату, спосіб і місце відвантаження товару й інші дані щодо товару (послуги). У контракті обумовлюється, як правило, комплектність рахунків — у трьох екземплярах плюс один примірник, що залишається в банку на контролі до одержання експортного виторгу. Рахунок звичайно виписують на бланку продавця й адресують покупцеві. Він містить дату і підпис продавця. Однак практика останніх років свідчить, що все частіше використовуються не підписані рахунки, особливо це характерно для європейських продавців. Тому, якщо прямо не зазначено, що рахунок повинен бути належним чином підписаний, підпис не обов'язковий.

*Вивантажувальні документи* (коносаменти, залізничні накладні, авто- чи авіанакладні, поштові квитанції, акти приймання-передачі й інші документи, передбачені контрактом) засвідчують відправлення товарів.

При інкасовому дорученні, наприклад, направляються оригінали коносаментів, виписані в двох чи трьох примірниках, за необхідності — їхні копії. Коносаменти бувають різних видів залежно від форми перевезення.

*Морський коносамент* — розписка, що видається відправникові за прийнятий до перевезення вантаж. Це свідчення підписання договору морського перевезення і, крім того, *товаророзпорядчий* документ. Тобто особа, що пред'явить коносамент перевізникові й одержуватиме вантаж (товар).

Коносамент виписують звичайно в двох чи трьох примірниках, причому кожен з них можна використовувати для одержання товару. Стаття 138 Кодексу торгового мореплавства України визначає такі обов'язкові реквізити коносамента:

- найменування судна, що перевозить товар, якщо вантаж прийнятий до перевезення на визначеному судні;
- назва судноплавної компанії (вантажоперевізника);
- місце приймання або навантаження вантажу;

- найменування відправника;
- місце призначення вантажу чи, у випадку чартеру, місце призначення або напрямку судна;
- найменування одержувача вантажу (іменний коносамент) чи вказівка, що коносамент виданий «наказу відправника», або найменування одержувача з указівкою, що коносамент виданий «наказу одержувача» (ордерний коносамент), чи визначенням, що коносамент виданий на пред'явника (коносамент на пред'явника);
- найменування вантажу, його маркування, кількість місць або кількість чи міра (маса, обсяг), а в необхідних випадках — дані про зовнішній вигляд, стан і властивості вантажу;
- фрахт та інші належні перевізнику платежі чи вказівка, що фрахт повинен бути оплачений відповідно до умов, викладених у рейсовому чартері або іншому документі, чи вказівка, що фрахт цілком оплачений;
- час і місце видачі коносаменту;
- кількість складених примірників коносаменту;
- підпис капітана або іншого представника перевізника.

Під час перевезення вантажів у закордонному повідомленні в коносамент, за згодою сторін, можуть бути внесені інші умови і застереження.

Морський коносамент гарантує, що товари не можуть бути видані нікому, крім їхнього законного власника, і в цьому полягає найбільша безпека. Незважаючи на це, можуть виникнути певні проблеми, наприклад, коли коносамент виписаний «наказу імпортера». Якщо останній не викупить документи і не індосує їх, виникає ситуація, коли товари не можуть бути отримані. Якщо ж товари переправляються повітряним шляхом, поштою, залізницею чи автотранспортом безпосередньо на адресу імпортера, то він стає власником товарів незалежно від того, викупив він документи чи ні.

*Маршрутний коносамент* застосовується при перевезеннях суднами, що здійснюють регулярні рейси за заздалегідь відомим графіком. Щодо товарів, перевезених на таких судах, діють лінійні правила, й умови, включаючи особливі тарифи фрахту й умови постачання до причалу.

*Коносамент скороченої форми* — документ, у який не включені повні умови контракту на перевезення, що проставляються на зворотному боці бланка, тобто документ із незаповненим зворотним боком. Звичайні коносаменти за скороченою формою називаються так тому, що виписуються не на фірмових бланках су-



дноплавної компанії. Назва останньої просто вдруковується в ці коносаменти.

*Перевантажувальний коносамент* — застосовується тільки при морських перевезеннях і містить указівку про те, що товар буде перевантажений з одного судна на інше, а також указівка про порт первинного завантаження, порт перевантаження і порт призначення.

*Коносамент чартер-партії* випускається у випадку, якщо експортер перевозить громіздкий вантаж чи велику партію товару, причому орендує судно цілком тільки для цих цілей. Чартер-партія не регулюється правилами звичайних контрактів на перевезення, і в її коносаменті немає повних умов чартеру, а містяться тільки посилання на нього.

*Комбінований коносамент* звичайно застосовується при контейнерних перевезеннях товарів від пункту прийняття товару до перевезення до пункту призначення (при комбінованому коносаменті припустимо використовувати різні засоби транспорту за умови, що все відвантаження покривається одним транспортним документом).

Оригінали коносамента повинні містити підпис капітана чи іншого представника перевізника. У випадку представлення всього комплекту коносамента доцільно другий його оригінал направляти банку, що інкасує, наступною поштою з третім примірником інкасового доручення.

Для деяких країн Латинської Америки необхідні *консульські рахунки*, що друкуються спеціально, на яких проставляється підпис і печатка консульств, за що стягується окрема плата. Тому банк контролює право власності на ці товари і повинен передати це право тільки тоді, коли покупець виконає вимоги експортера.

Оригінали залізничних, *авіа-* і *автонакладних* направляються з товаром. Їхні дублікати й інші подібні документи вважаються правильно оформленими, якщо вони містять штамп перевізника чи підписані ним. Накладні не є товаророзпорядчими документами. Якщо в комерційні документи включена транспортна накладна, то її не розглядають як документ на право власності.

Це всього лише розписки в одержанні товару до відправлення. Такі документи містять штамп перевізника, його підпис і дату виконання, номер рейсу і дату відправлення. Окремо вказуються назви відправника вантажу, вантажоодержувача, кількість ящиків чи упаковок, транспортні позначки, вантажні місця і дається короткий опис товару. Залізнична накладна містить штамп станції відправлення, дату й номер відправлення. В автомобільній ука-

зуються місце і дата від'їзду, місце доставки, її підписує вантажоперевізник.

*Страховий поліс* підтверджує підписання договору страхування (в контракті між покупцем і продавцем жорстко обмовляються усі випадки страхування і факт оплати страховки, якщо страхування товару відповідно до умов відвантаження здійснює експортер, тобто які ризики вона покриває).

Основні положення морського страхування вантажів ґрунтуються на інструкції Інституту андерайтерів (страховиків) у Лондоні. Тут же розглядаються й інші особливі умови: торгові війни; страйки; положення про повітряні перевезення і пов'язані з ними страйки окремі положення про торгові війни для випадків пересилання вантажів поштою і відправлення повітряним транспортом та ін. У самому страховому полісі чи в підшитих до нього доповненнях наводиться докладний опис ризиків, що ним покриваються. Однак звичайною практикою є виписка на спеціальному бланку страхових компаній, заповнюваному страхувальником, сертифікатів, у яких зазначається вартість товару, що страхується, перераховані ризики, що покриваються, описаний товар, упакування, особливі місця, номери товарних місць, назва судна, подробиці маршруту, а також зазначається, хто і де виплачує страхову суму. Страхові сертифікати індосуються поймаєним страхувальником, щоб передати право на одержання страхової суми емітентові чи покупцеві. У нижній частині сертифіката варто проставити підпис від імені і з доручення брокера, що випустив його. У даному випадку сертифікат повинен виконуватися за рахунок бенефіціара, якому для передачі прав необхідно зробити індосамент на звороті. Позначення і номери на всіх документах повинні бути однаковими і збігатися з маркуванням. Те саме стосується правильності написання найменувань портів відправлення і призначення.

*Сертифікати, специфікації, посвідчення й інші документи.* У міжнародній торгівлі використовуються також різного роду сертифікати (наприклад, сертифікат походження — це свого роду декларація країни, де зроблений товар. Цей документ необхідний для підтвердження походження товару і визначення порядку стягнення і застосування імпортного мита.

Сертифікат описує товар. Він може бути випущений і підписаний торговою (промисловою) палатою чи завіреним консульством країни-імпортера. Якщо в рахунку-фактурі зазначене походження товару, то достатньо додаткового примірника рахунка із вдрукованим заголовком «Сертифікат походження» (кількості,

якості, ваги й ін.), «специфікація», «посвідчення» [приміром, посвідчення про масу (дорожній сертифікат маси для автомобільного транспорту) чи пакувальний аркуш].

Необхідна інформація (про масу й пакування) може бути включена в рахунки. У цьому випадку приймаються до розгляду рахунки з вдрукованими заголовками «Посвідчення про масу» і «Пакувальний аркуш». Іноді потрібно, щоб посвідчення про масу випускала третя сторона. Посвідчення показує масу товару (брутто, нетто, маса тари), що повинен збігатися з масою, зазначеною в інших документах, де фігурує маса, пакувальні аркуші, що підтверджують кількість, якість товару, та інші посвідчення комплектності; таймшит (документ, що підтверджує тривалість навантаження і розвантаження судна в порту, за підписом капітана судна і представника фрахтувальника), інші документи, передбачені контрактом, наприклад, штурманська розписка.

*Штурманська розписка* — це розписка в одержанні товару на борт судна. Вона не є товаророзпорядчим документом. Це документ необхідний тоді, коли зроблені деякі розпорядження про передачу коносаментів безпосередньо вантажоодержувачеві, і свідчить, насамперед, про те, що товар отриманий у гарному стані на борт названого судна для відвантаження з одного порту в інший. У короткому описі товару можуть бути зазначені навантажувальні позначки і товарні місця.

## **Узгодження базових умов поставки товарів**

Особливий вплив на стан підготовки міжнародного торговельного контракту має узгодження умов поставки. В них важливо виділити і зафіксувати момент, коли ризик переходить від продавця до покупця (ризик втрати, зникнення, пошкодження товару тощо), а також транспортний ризик і витрати із страхування.

У світовій практиці існують стандартизовані умови поставки. Найчастіше використовують INCOTERMS (ІНКОТЕРМС — Міжнародні комерційні умови, складені Паризькою Міжнародною торговельною палатою). Вони повинні бути чітко викладені в угоді (контракті).

ІНКОТЕРМС — це збірник умов, згідно з якими складають контракти купівлі-продажу між сторонами (продавцем і покуп-

цем), комерційні підприємства яких знаходяться в різних країнах. Кожна з умов визначає зобов'язання продавця і покупця, розподіл витрат і ризиків, а також відповідальність сторін за виконання контракту, а саме:

- момент, коли вважається, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару;

- сторона договору, яка виконує митні формальності і несе пов'язані з цим витрати і ризики;

- сторона, яка організовує і сплачує перевезення товару, а також несе при цьому ризики за його можливе нищення або пошкодження;

- документи, необхідні у зв'язку з поставкою товару, а також відповідальність за їх підготовку та оплату;

- особливості упаковки товару і відповідальність за її забезпечення;

- інші зобов'язання щодо здійснення контракту (наприклад, проведення перевірки товару).

У зв'язку з цим усі умови, включені до ІНКОТЕРМС 2000 р., можна розбити на чотири основні групи, починаючи з умови, згідно з якою практично вся відповідальність лягає на покупця, і закінчуючи тими, за якими продавець несе всі витрати і ризики (табл. 6.2).

До першої групи — **E** належить умова **EXW** («Франко-завод»). Вона передбачає мінімальний ризик для продавця. Відповідно до неї продавець передає товар покупцеві на своєму заводі або складі і не несе відповідальності за його завантаження. Всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару до місця призначення, несе покупець.

Другу групу — **F** складають умови: **FCA** («Франко-перевізник»), **FAS** («Франко вздовж борту судна») і **FOB** («Франко-борт»). Зобов'язання продавця за цими умовами полягають у поставці товару перевізнику, вказаному покупцем.

До третьої групи — **C** належать умови: **CFR** («Вартість і фрахт»), **CIF** («Вартість, страхування і фрахт»), **CPT** («Перевезення оплачено до») і **CIP** («Перевезення і страхування оплачені до»). Згідно з ними продавець звільняється від ризиків з приводу загибелі або пошкодження товару.

Четверту групу — **D** складають умови: **DAF** («Доставка до кордону»), **DES** («Доставка франко-судно»), **DEQ** («Доставка франко-причал»), **DDU/DDP** («Доставлено, без оплати мита / мито оплачене»). За цими умовами продавець несе всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару країну покупця.

У першій графі табл. 6.2, у максимально стислій формі визначені зобов'язання продавця. Рух по таблиці зверху-вниз відповідає зміні обов'язків продавця від мінімальних до максимальних.

Залежно від умов ІНКОТЕРМС між продавцем і покупцем розподіляються зобов'язання щодо поставки товару та відповідальність за ризик його пошкодження чи втрати. Причому момент переходу ризиків і витрат не за всіх умов ІНКОТЕРМС одночасний (табл. 6.3).

Таблиця 6.2

**КЛАСИФІКАЦІЯ УМОВ ІНКОТЕРМС**

Обов'язки продавця	Умова ІНКОТЕРМС		Група
	Назва	Український еквівалент	
<i>Відправка товару</i>	EXW Ex Works	Франко-завод	<b>E</b>
<i>Основні витрати на перевезення не оплачуються</i>	FCA Free Carrier	Франко-перевізник	<b>F</b>
	FAS Free Alongside Ship	ФАС Франко вздовж борту судна	
	FOB Free On Board	ФОБ Франко-борт	
<i>Основні витрати на перевезення оплачуються</i>	CFR (C&F) Cost and Freight	Вартість і фрахт	<b>C</b>
	CIF Cost, Insurance and Freight	СІФ Вартість, страхування і фрахт	
	CPT Carriage Paid To	Перевезення оплачене до...	
	CIP Carriage and Insurance Paid To	Перевезення і страхування оплачені до...	
<i>Поставка товару</i>	DAF Delivered At Frontier	Доставка до кордону	<b>D</b>
	DES Delivered Ex Ship	Доставка франко-судно	
	DEQ Delivered Ex Quay	Доставка франко-причал	
	DDU Delivered Duty Unpaid	Доставлено, мито не оплачене	
	DDP Delivered Duty Paid	Доставлено, мито оплачене	

Таблиця 6.3

## УМОВИ ПЕРЕХОДУ РИЗИКІВ І ВИТРАТ ВІДПОВІДНО ІНКОТЕРМС

ІНКОТЕРМС		
Умови ІНКО-ТЕРМС	Перехід ризику від продавця до покупця	Перехід витрат від продавця до покупця
* «Франко-звод постачальник» (ex works)	З видачею товару (конкретизація) на заводі продавця	З видачею товару (конкретизація) на заводі продавця
* «Франко-перевізник» (free carrier — FCA)	З передачею товару перевізникові в умовному місці	З передачею товару перевізникові в умовному місці
* «Франко вздовж борту судна» (free alongside ship — FAS)	Якщо товар готовий до приймання вздовж борту судна (наприклад на пристані) в порту відправлення	Якщо товар готовий до приймання вздовж борту судна (наприклад на пристані) в порту відправлення
* «Франко-борт» (free on board — FOB)	Якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення	Якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення
** «Вартість і фрахт» (cost and freight — C&F)	Якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення	Після прибуття судна в порт призначення (відправка морем на умовах фоб, включаючи морський фрахт)
** «вартість, страхування і фрахт» (cost, insurance and freight — CIF)	Якщо товар дійсно перетнув поручні судна в порту відправлення	Після прибуття судна в порт призначення (відправка морем на умовах фоб, включаючи морський фрахт і страхування фрахту)

\* Одночасний перехід ризиків і витрат;

\*\* Різномасштабний перехід ризиків і витрат.

Сформульовані в ІНКОТЕРМС торгові терміни є універсальним набором умов, знання та застосування яких полегшує здійснювати торгові операції, а також визначати зовнішньоторговельну ціну товару.

Крім умов поставок, при укладенні зовнішньоторговельних контрактів підприємства враховують багато факторів і показників, починаючи з фінансового стану ділового партнера, його позиції на ринку, закінчуючи політичними, економічними і законодавчими умовами його країни. Таке вивчення контрагента особливо важливе в сучасних умовах, коли стрімкий розвиток світового ринку, потреба в постійному удосконаленні виробництва продукції стимулюють оновлення ділових партнерів, пошук

нових постачальників, найпривабливіших з точки зору ціни та якості товарів. При формуванні нового торгового партнерства підприємства та їхні банки оцінюють передусім ризики, можливі в процесі такої співпраці, та готують заходи щодо їхнього запобігання.

До таких заходів певною мірою можна віднести і вибір умов (або форм) платежів. Партнерам важливо дійти згоди щодо строків внесення платежів (наприклад, до, під час або після поставки товару), способу платежу, місця виконання платежу тощо.

### **Умови платежів за зовнішньоторговельними операціями підприємства**

Від вибору форм і умов розрахунків залежать швидкість і гарантія одержання платежу, сума видатків, пов'язаних з проведенням операцій через банки. Тому зовнішньоторгові партнери в процесі переговорів погоджують деталі умов платежу і після цього закріплюють їх у контракті. При складанні валютно-фінансових і платіжних умов контрактів звичайно проявляється неспівпадання інтересів експортера, що прагне одержати максимальну суму валюти в найкоротший термін, та імпортера, зацікавленого у виплаті найменшої суми валюти, прискоренні одержання товару і відстрочці платежу до моменту кінцевої реалізації. Вибір валютно-фінансових і платіжних умов угод залежить від характеру економічних і політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, а також від традицій і звичаїв міжнародної торгівлі цим товаром.

Міжурядові угоди влаштовують загальні принципи розрахунків, а в зовнішньоторговельних контрактах чітко формулюються докладні умови. Ці умови включають такі основні елементи:

- валюта ціни;
- валюта платежу;
- умови платежу;
- засоби платежу;
- форми розрахунків і банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватися.

Від вибору *валюти, ціни* і валюти платежу (крім рівня ціни, розміру відставкової ставки за кредитом) певною мірою залежить валютна ефективність угоди. Експортні та імпортні конт-

рактні ціни — різні і залежать від додаткових видатків, що включаються в них у міру просування товарів від експортера до імпортера:

- перебування на складі країни-експортера;
- шлях в порт;
- перебування в порту;
- шлях за кордон;
- складування за кордоном;
- доставка товару імпортеру.

Існують п'ять основних засобів визначення ціни товарів:

1) тверда фіксація цін при укладанні контракту, за якої ціни не змінюються в період його виконання. Цей засіб застосовується при тенденції до зниження цін на світових ринках;

2) при підписанні контракту фіксується принцип визначення ціни (на підставі котировок того чи іншого товарного ринку на день постачання), а сама ціна встановлюється в процесі виконання угоди. Цей спосіб звичайно практикується при тенденції до підвищення ринкових цін;

3) ціна твердо фіксується під час укладання контракту, але змінюється, якщо ринкова ціна зміниться порівняно з контрактною, наприклад, в розмірі, що перевищує 5 %;

4) змінна ціна залежно від зміни елементів витрат, наприклад при замові устаткування. В умовах високої кон'юнктури в інтересах замовника вводяться обмеження (загальна межа зміни ціни чи розповсюдження зміни ціни лише на частину витрат і короткий період);

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

Валюта ціни — валюта, в якій визначаються ціни на товар. При виборі валюти, в якій фіксується ціна товару, велике значення мають вид товару і перелічені вище чинники, що впливають на міжнародні розрахунки, особливо умови міжурядових угод, міжнародні звичаї. Інколи ціна контракту зазначається в декількох валютах (двох і більше) або в стандартному валютному кошику з метою страхування валютного ризику.

*Валюта платежу* — валюта, якою слід погасити зобов'язання імпортера (або позичальника). При нестабільності валютних курсів, ціни фіксуються в найбільш сталій валюті, а платіж — звичайно у валюті країни імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, тоді в контракті зазначається курс перерахунку однієї валюти в іншу.



У контракті визначають умови перерахунку:

- курс певного виду платіжного засобу — телеграфного переказу за платежами без трат або векселя за розрахунками, пов'язаними кредитом;

- уточнюється час коригування (наприклад, напередодні або на день платежу) на певному валютному ринку (продавця, покупця чи третьої країни);

- установлюється курс, за яким здійснюється перерахунок: звичайно середній курс, інколи курс продавця чи покупця на відкриття, закриття валютного ринку чи середній курс дня.

Незбігання валюти ціни і валюти платежу — один із найпростіших засобів страхування валютного ризику. Якщо курс валюти ціни знизився, то сума платежу пропорційно зменшується і навпаки. Ризик зниження курсу валюти ціни несе експортер (кредитор), а ризик її підвищення — імпортер (боржник).

*Умови платежу* є важливим елементом зовнішньоекономічних угод. Серед них розрізняють:

- готівкові платежі;
- розрахунки з наданням кредиту;
- кредит із опціоном (правом вибору) платежу.

Поняття *готівкових платежів* у міжнародних розрахунках означає оплату експортних товарів після їх передачі (відвантаження) покупцеві чи платіж проти документів, що підтверджують відвантаження товару згідно з умовами контракту. Проте в сучасних умовах у більшості випадків товар прибуває в країну імпортера раніше ніж документи, що підлягають оплаті, і покупець намагається одержати товар до його оплати, як правило, під трастову розписку або банківську гарантію. Таким чином, платіж фактично проводиться після прибуття товарів у порт призначення, за винятком платежів проти сповіщення про відвантаження товару. Традиційно залежно від домовленості контрагентів, а також специфіки товарів, що продаються, імпортер здійснює платіж на певній стадії:

- після того, як одержить підтвердження про завершення навантаження товару в порту відправлення;

- проти комплекту товарних документів (рахунок-фактура, коносамент, страховий поліс та ін.), інколи з правом відстрочки платежу на 5—7 днів, а за постачанням нафти — 30 днів;

- проти приймання товару імпортером у порту призначення.

Залежно від виду товару інколи застосовують змішані умови розрахунків: частково — платіж проти вручення товарних документів; остаточно — після приймання товарів, що прибули в порт

призначення, оскільки потрібно перевірити якісні характеристики товару, які могли погіршитися в період транспортування.

При зовнішньоторгових операціях в рахунок *комерційного кредиту* імпортер виписує боргові зобов'язання на погашення одержаного кредиту в формі простого векселя або дає письмову згоду на платіж (акцепт) на переказних векселях-траттах, виписаних експортером.

Розрахунки за товари в формі комерційного кредиту можуть поєднуватися з готівковими платежами, коли певний відсоток вартості оплачується проти подання комерційних документів, а інша частина — через установлений у контракті період. Крім комерційного кредиту, на окремих етапах виконання зовнішньоторгового контракту сторони намагаються також вимушено кредитувати один одного, наприклад, при платежах у формі авансу імпортер кредитує експортера, а при розрахунках по відкритому рахунку постачальник кредитує покупця.

Альтернативна форма умов розрахунків — *кредит з опціоном готівкового платежу*. Якщо імпортер скористається правом відстрочки платежу за куплений товар, то він позбавляється знижки, що надається при готівковій оплаті. Детально такі форми розрахунків розглянуті в главі 5.

Найскладнішою частиною платіжних умов контракту є вибір форми розрахунків і формулювання деталей проведення розрахунків. Узгодження супротивних інтересів контрагентів в міжнародних економічних відносинах і організація їх платіжних стосунків реалізуються шляхом застосування різноманітних форм розрахунків.

Як правило, міжнародні розрахунки здійснюють банківські установи; але вони можливі і через кредитно-фінансові установи, розрахункові центри, клірингові палати тощо.

Під час вибору банку для проведення розрахунків за зовнішньоекономічними операціями слід звернути увагу на інформацію банків щодо їх кореспондентських відносин з іноземними банками, які супроводжуються наявністю рахунків «лоро» та «ностро».

За переказ коштів банки беруть «комісійну винагороду» (фіксовану суму коштів або певний відсоток у валюті розрахунку).

Якщо банк має прямі кореспондентські відносини з країною контрагента (експортера, імпортера) або з його банком (ідеальний варіант), то це значно зменшить витрати коштів (експортера або імпортера залежно від умов розрахунку, передбачених у контракті, угоді) зі сплати комісії, оскільки задіяно лише два банки.

Використання банком для кореспонденції з іншими банками системи СВІФТ (SWIFT) прискорює розрахунки. На вибір форми розрахунку впливають:

- вид товару (наприклад, технічне обладнання, продовольча група товарів, медикаменти);
- термін поставки;
- наявність кредитної угоди;
- наявність банківської гарантії;
- платоспроможність і ділова репутація контрагента;
- характер компромісу між контрагентами;
- можливості банків тощо.

Отже, виважено проаналізувавши всі обставини і нюанси, учасники зовнішньоторговельної операції обирають найприйнятнішу умову оплати, яку можна здійснити за наявності необхідної кількості валюти на валютному рахунку та дотримання певних валютно-розрахункових законодавчих актів.

### **6.3. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ ПІД ЧАС ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Перед початком переговорів із зарубіжним покупцем доречно проконсультуватися в банку щодо того, яку форму розрахунків вигідніше обрати в кожному конкретному випадку.

Зовнішньоекономічні контракти складаються згідно з «Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 5 жовтня 1995 р. (№ 75) Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, а також Постанови Кабінету Міністрів України і Національного Банку України від 21 липня 1995 р. (№ 444) «Типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів), але у кожному окремому випадку існують специфічні особливості.

При поставці товарів з платежем проти поданих документів або на умовах надання покупцеві короткотермінового, комерційного кредиту (до одного року) рекомендуються такі форми розрахунків, зважаючи на їхню вигідність для української сторони:

- документарний акредитив;
- документарне інкасо (з гарантією).

Платіжні умови договору, яким передбачається розрахунок із застосуванням документарного інкасо (з гарантією), мають такі особливості. Платежі за товари, поставлені в рахунок договору,

повинні бути здійснені покупцем у певній валюті, проти надісланих на інкасо через уповноважений банк таких документів:

- комерційного банку в обумовленій кількості примірників;
- повного комплексу чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я (чи наказу) уповноваженого банку або на ім'я відвантажувача, та індосованих наказу уповноваженого банку з повідомленням одержувача, з позначкою «фрахт сплачений/фрахт сплачений наперед» або «фрахт сплачується за місцем призначення», плюс обумовлену кількість копій; або дубліката міжнародної авіаційної, автомобільної, залізничної накладної чи поштової квитанції, що містить найменування одержувача вантажу, позначку про сплату фрахту і позначку перевізника про відправлення вантажу;
- страхового поліса;
- інших документів.

Розрахунки за інкасо здійснюються в порядку, передбаченому Уніфікованими правилами з інкасо в редакції 1978 р., опублікованими Міжнародною торговельною палатою за № 322.

Сума платежу має бути переказана покупцем у повній відповідності з платіжними інструкціями, викладеними в інкасовому дорученні.

Усі банківські витрати, пов'язані з виставленням та сплатою інкасо, сплачуються Покупцем.

У разі затримки платежу за інкасо з боку покупця він сплачує продавцеві відсотки за кожний день затримки за обумовленою ставкою.

При наданні послуг з платежем проти подання документів значається комерційних рахунок з відповідною кількістю примірників і, в разі потреби, документи, що підтверджують надання послуг.

При поставці товарів (машин та устаткування) на умовах надання покупцеві комерційного кредиту (від 1 до 8 років) рекомендуються такі форми розрахунків, зважаючи на їхню вигідність для української сторони:

- документарний акредитив;
- комбінований порядок розрахунків;
- документарне інкасо (з гарантією).

Типові платіжні умови договору, яким передбачаються розрахунки із застосуванням документарного інкасо (з платежем проти поданих документів і на виплат) визначаються так. Продавець надає покупцеві комерційний кредит на певний відсоток вартості контракту на означений період від дати відвантаження товару.

Обумовлену частину вартості сплачує покупець продавцеві проти подання документів на відвантаження. Покупець сплачує продавцеві відсотки за користування кредитом за означеною ставкою одночасно із сплатою вартості товару.

Платежі за товари, поставлені в рахунок такого контракту, мають здійснюватися покупцем в обумовленій валюті в такому порядку.

1. Певна частина ( %) вартості товару проти надання покупцеві відісланих на інкасо через уповноважений банк таких документів:

- комплекту з визначеної кількості термінових переказних векселів (тратт), виставлених продавцем покупцеві на конкретну частину ( %) вартості кожної окремої партії поставленого товару, плюс обумовлений відсоток річних, нарахованих за несплачену частину кредиту.

Документи мають бути видані покупцеві тільки проти акцепту ним цих переказних векселів (тратт);

- комерційного рахунка в обумовленій кількості примірників;
- повного комплекту чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я уповноваженого банку або на ім'я відвантажувача та індосованих «наказу уповноваженого банку», з повідомленням одержувача, з позначкою «фрахт сплачений/фрахт сплачений наперед» або «фрахт сплачується за місцем призначення», плюс обумовлену кількість копій; або дубліката міжнародної авіаційної, автомобільної, залізничної накладної чи поштової квитанції, що містить найменування одержувача вантажу, позначку про сплату фрахту і позначку перевізника про відправлення вантажу;

- страхового поліса;

- інших документів.

2. Решта вартості товару (кредитна частина) разом із відсотками за користування кредитом сплачується через \_\_\_\_\_ місяців/років від дати відвантаження товару; і т. д. на кожний кредитний платіж.

Для акцепту переказних векселів (трат) покупцеві надається певна кількість днів від дати їх одержання банком покупця.

Сума платежу має бути переказана покупцем у повній відповідності з платіжними інструкціями, викладеними в інкасовому дорученні.

Усі банківські витрати, пов'язані з виставленням та сплатою інкасо, сплачуються покупцем.

При складанні контракту з *оплатою акредитивом* в пункті «Умови платежу» необхідно зазначити, що оплата виконується

шляхом відкриття невідзивного документарного акредитива. Одноразово слід вказати і таке:

**1. Термін виставлення акредитива.** Наприклад, *«акредитив повинен бути виставлений протягом \_\_\_\_\_ днів з дати підписання контракту»*, або *«акредитив повинен бути виставлений не пізніше \_\_\_\_\_ днів з дати підписання контракту»*.

**2. Підтвердженням чи не підтвердженням є акредитив.** Якщо необхідне підтвердження окремого банку, потрібно вказати його.

**3. Спосіб виконання акредитива.** Таке виконання можливе шляхом *«платежу по пред'явленню»* або *«із розстрочкою платежу»*.

**4. Банк, який буде виконувати акредитив.** Це може бути якийсь із вітчизняних банків, підтверджуючий банк або банк бенефіціара.

**5. Дата закінчення акредитива.** Її потрібно визначити точно. Якщо акредитив виконується в іноземному банку, то потрібен певний час на пересилання документів після відвантаження товару. Термін дії акредитива розраховується так: дата останнього строку відвантаження плюс 14 днів. Ця дата й буде терміном закінчення акредитива.

**6. Сума акредитива.** Якщо акредитив покриває не всю вартість контракту, а тільки його частину, то в контракті доцільно це зазначити. Наприклад, *«акредитив відкривається на 50 відсотків вартості контракту»*.

**7. Перелік документів, необхідних для відкриття акредитива.** Занадто великий перелік може затримати перевірку документів і оплату акредитива. Як правило, для розкриття акредитива необхідні такі документи: інвойс; транспортний документ; митна декларація (копія); сертифікат якості, якщо необхідно перевірити якість товару (див. гл. 2); акт прийому-передачі на випадок домовленості сторін.

**8. Платник комісії за акредитивом.** На території України комісії платить покупець, а за її межами — продавець. Оплата комісій підтверджуючого банку обговорюється додатково.

**9. Мова, якою повинні бути складені документи.**

Отримавши текст акредитива, експортер повинен перевірити відповідність його умов умовам контракту. Якщо заперечень щодо акредитива немає, то він подає в український банк письмову згоду про його прийняття, завірену уповноваженими особами.

Якщо в експортера виникли заперечення з приводу умов акредитива, він може подати в український банк заяву, в якій укаже,

що цей акредитив він прийме тільки за умови внесення в його зміст змін (вони повинні обов'язково відповідати укладеному контракту).

При поданні в банк документів за акредитивом експортер повинен чітко дотримуватись усіх вимог акредитива, особливо щодо найменувань організацій і назв документів. Потрібно уважно перенести опис товару, використаний у тексті акредитива. Також позначити найменування і адреси організації експортера як бенефіціара за акредитивом і контрагента — наказодавця. Транспортні документи повинні бути датовані і підписані перевізником.

Зміст інших документів не повинен суперечити один одному (при цьому потрібно враховувати, що банки будуть їх перевіряти тільки за зовнішніми ознаками, тобто на основі тексту акредитива, не контролюючи виконання вимог відповідного зовнішньоторгівельного контракту).

Особливу увагу потрібно звернути на дотримання терміну дії акредитива. Документи повинні бути надані до закінчення встановленого терміну і за місцем закінчення акредитива (воно, як правило, визначається разом з датою закінчення). Коли акредитив закінчується в зарубіжному банку, необхідно пред'явити документи в банк раніше, тобто з урахуванням часу на їх пересилання. В умовах акредитива може фігурувати таке поняття, як «дата останнього відвантаження». Відповідно, транспортні відвантажуючі документи повинні бути вписані не пізніше обумовленої дати.

Якщо умовами акредитива вимагається пред'явлення страхового документа, необхідно проконтролювати відповідність між документом, ризиками, що покриваються та умовами акредитива. Страховий документ повинен бути виписаним не пізніше від дати відвантажуючого документа і, як правило, на суму в розмірі 110 % від суми рахунків-фактур.

Усі ці документи вносять у текст додаткових формулювань, якщо того вимагають умови акредитива (наприклад, посилання на будь-який документ чи ліцензію, номер акредитива і т. д.). Адже як для імпортера, так і для банку, що виставив за його дорученням акредитив, наявність у документах хоча б однієї невідповідності умовам акредитива є достатньою підставою для відмови; в безумовній виплаті коштів за акредитивом. Тому комплект документів, що цілком відповідає вимогам акредитива, є надійною гарантією повного і своєчасного отримання коштів за експортною угодою. За таких умов експортер не залежить від бажання контрагента-імпортера платити чи не пла-

тити за доставлену продукцію, оскільки з моменту прийняття документів зобов'язання про їх оплату цілком перебирає на себе банк-емітент.

#### **6.4. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКІВ ПІД ЧАС ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

При здійсненні розрахунків за імпортними операціями українським підприємствам варто дотримуватися рекомендацій обслуговуючих банків щодо вибору форм та інструментів платежів, а також укладання зовнішньоторговельних контрактів.

√ При купівлі товарів з платежем проти одержання документів або на умовах надання покупцеві короткотермінового комерційного кредиту до 1 року українські банки для своїх клієнтів рекомендують такі форми розрахунків, зважаючи на їх вигідність для української сторони: *документарне інкасо*; документарний акредитив.

При застосуванні *документарного інкасо* в типових платіжних умовах договору варто відзначити таке. Платежі за товари, поставлені в рахунок договору, мають бути здійснені покупцем у визначеній валюті протягом обумовленої кількості днів після одержання уповноваженим банком інкасового доручення з додаванням таких документів:

- комерційного рахунка в обумовленій кількості примірників;
- повного комплексу чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я покупця, з позначкою «фрахт сплачується за місцем призначення», плюс обумовлену кількість копій; або дубліката міжнародної авіаційної, автомобільної, залізничної накладної чи поштової квитанції, що містить найменування одержувача вантажу, позначку про сплату фрахту і позначку перевізника про відправлення вантажу;
- страхового поліса;
- інших документів.

Сума платежу має бути переказна покупцем через уповноважений банк у повній відповідності з платіжними інструкціями, викладеними в інкасовому дорученні.

Розрахунки за інкасо здійснюються в порядку, передбаченому Уніфікованими правилами з інкасо у редакції 1978 р., опублікованими Міжнародною торговельною палатою за № 322.



Продавець повинен доручити банку, який виставляє документи на інкасо, внести до інкасового доручення положення про те, що покупець має право утримати із суми платежу за інкасо суми конвенційного штрафу та страхування, а також інші суми, передбачені договором.

Усі банківські витрати на території покупця сплачує покупець. Усі банківські витрати поза територією покупця сплачуються продавцем. Витрати, пов'язані з переказом платежів, сплачуються відповідно до умов договору.

Українським контрагентам під час укладання договору необхідно добиватися здійснення розрахунків у формі інкасо з платежем у конкретний термін (із зазначенням фіксованої кількості днів) після одержання документів уповноваженим банком.

Якщо предметом імпорту є товар, остаточний розрахунок за який здійснюється після його прибуття (або перевірки) в порту призначення, остаточні розрахунки доцільно здійснювати банківським переказом, а коли це не можливо — шляхом виставлення продавцем на інкасо суми остаточного платежу. Сума остаточного платежу сплачується, як правило, після закінчення 180 днів від дати прибуття судна до українського порту призначення (якщо це морські відвантаження), а в разі відвантаження іншими видами транспорту — з моменту перетину товаром кордону України або в інші терміни, вигідні для обох контрагентів.

Якщо покупцеві надається комерційний кредит, зміст платіжних умов має бути викладений у такій редакції:

*Продавець надає покупцеві комерційний кредит на період \_\_\_\_\_ днів/місяців від дати відвантаження товару або дати одержання уповноваженим банком інкасового доручення з доданими до нього документами. Покупець сплачує продавцеві відсотки за користування кредитом за ставкою \_\_\_\_\_ % річних одночасно зі сплатою вартості товару. Платежі за товари, поставлені в рахунок цього контракту, здійснюватимуться в \_\_\_\_\_ (назва валюти) \_\_\_\_\_ протягом/через \_\_\_\_\_ днів від дати одержання уповноваженим банком інкасового доручення з доданими документами.*

√ При наданні послуг з платежем проти одержання документів рекомендуються такі форми розрахунків, зважаючи на їхню вигідність для української сторони: *документарне інкасо*; переказ; документарний акредитив.

Рекомендуються тексти платіжних умов договорів, аналогічні наведеним вище, за винятком того, що в переліку документів, які

мають бути надані для здійснення платежу в разі застосування документарного інкасо і документарного акредитива, зазначаються комерційний рахунок та документ, що підтверджує надання послуг.

√ При купівлі товарів (машин та устаткування) на умовах одержання покупцем комерційного кредиту (від 1 до 8 років) рекомендуються такі типові платіжні умови договору:

Платежі за товар, поставлений у рахунок цього договору, мають бути здійснені покупцем у \_\_\_\_\_ (назва валюти) \_\_\_\_\_ через уповноважений банк на рахунок продавця у \_\_\_\_\_ банку.

Розрахунки за договором здійснюються у формі інкасо відповідно до Уніфікованих правил з інкасо у редакції 1978 року. Опублікованих Міжнародною торговельною палатою за № 322.

Платежі за договором здійснюватимуться таким чином:

\_\_\_\_\_ % загальної вартості договору (аванс) сплачується покупцем продавцеві протягом 30 днів від дати одержання уповноваженим банком на інкасо таких документів:

- а) комерційного рахунку в \_\_\_\_\_ примірниках;
- б) безумовної та безвідзивної гарантії на повернення авансового платежу (включаючи проценти) з платежем проти простої першої вимоги покупця, яка має бути виставлена банком-кореспондентом уповноваженого банку;
- в) копії експортної ліцензії, виданої відповідними органами країни продавця, або письмової заявки продавця про те, що така ліцензія не потрібна.

\_\_\_\_\_ % загальної вартості договору сплачуються покупцем пропорційно вартості кожної поставки протягом 30 днів від дати одержання уповноваженим банком на інкасо таких документів:

- а) комерційного рахунку в \_\_\_\_\_ примірниках;
- б) повного комплекту чистих бортових коносаментів, виписаних на ім'я покупця, з позначкою «фрахт сплачується за місцем призначення», плюс \_\_\_\_\_ копії;
- в) страхового поліса, виписаного на ім'я/наказу \_\_\_\_\_;
- г) інших документів;
- д) безумовної та безвідзивної гарантії належного виконання договору включаючи відсотки, з платежем проти простої першої вимоги покупця, яка має бути виставлена банком-кореспондентом уповноваженого банку після відвантаження першої партії устаткування.

Після поставки продавець надасть покупцеві рахунок на 100 % вартості поставленого устаткування, в якому окремо будуть зазначені:

- \_\_\_\_\_ % — уже одержаний продавцем аванс;
- \_\_\_\_\_ % — сплата після поставки;
- \_\_\_\_\_ % — сплата в рахунок комерційного кредиту;
- \_\_\_\_\_ % — сплата гарантійної суми.

Продавець доручить банку, що виставляє документи на інкасо, внести до інкасового доручення положення про те, що покупець має право утримати із суми платежу суми конвенційного штрафу, страхування та інші суми, передбачені договором.

\_\_\_\_\_ % загальної вартості договору (відстрочені платежі) сплачується на умовах комерційного кредиту терміном \_\_\_\_\_ років \_\_\_\_\_ рівними послідовними піврічними внесками, перший з яких сплачується через 6 місяців від дати кожного / останнього відвантаження або введення устаткування в експлуатацію.

Почупець сплатить продавцеві прості проценти за користування кредитом за фіксованою ставкою \_\_\_\_\_ % річних.

Відсотки обчислюються так:

а) відсотки за користування кредитом нараховуються на несплачений залишок основного боргу. Такі відсотки, обчислені на основі 30 днів у місяці і 360 днів у році, сплачуються \_\_\_\_\_ (дегресивними, рівними або регресивними) послідовними піврічними внесками одночасно із сплатою кожного внеску у виплату основного боргу;

б) відсотки за кредит, який використовується до початку його сплати, нараховуються на суму основного боргу кожної поставки устаткування від дати виставлення відповідного коносаменту. Ці відсотки, обчислені на основі фактичної кількості днів у місяці та 365 днів у році, додаються до суми першого внеску сплати основного боргу.

в) Здійснення розрахунків у *формі документарного акредитива* регулюється положеннями «Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів» в редакції 1993 року (публікація Міжнародної торгової палати № 500).

Для відкриття акредитива клієнтові банку необхідно:

1. Мати на власному поточному валютному рахунку кошти, необхідні для виставлення акредитива і покриття; банківських комісій, які повинні бути сплачені за умовами контракту.

Якщо в клієнта на час відкриття акредитива недостатньо власних коштів, він може відкрити акредитив під кредит або кредит-

ну лінію банку. Якщо клієнт є акціонером банку, то банк може відкрити йому акредитив під заставу акцій.

2. Пред'явити в банк заяву на відкриття акредитива в двох примірниках, засвідчених підписами двох уповноважених осіб і печаткою організації. Форма заяви може самостійно коригуватися банками.

3. Пред'явити в банк копію відповідного контракту щодо імпорту. У зв'язку зі складністю розрахунків у формі акредитива, доцільно ще до підписання контракту проконсультуватися у відділі документарних операцій банку, спеціалісти якого допоможуть вибрати перелік документів, який зміг би максимально захистити клієнта від несумлінного виконання експортером контрактних зобов'язань, передбачити таку конфігурацію банків, комісійні яких будуть мінімальні, а практика роботи відповідала б міжнародним стандартам.

За відсутності зауважень банку, повідомлення про відкриття акредитива протягом 2-х робочих днів відправляються іноземному банку системою SWIFT або телексом.

У процесі виконання угоди може виявитися, що контрагент-експортер з певних причин не може прийняти ту чи іншу умову, вказану покупцем у тексті акредитива. Наприклад, він не може виконати відвантаження у встановлений термін або міг би відвантажити іншу продукцію, ніж та, що вказана в акредитиві, чи не може пред'явити документ. У такому разі імпортереві необхідно подати в банк підписану уповноваженими особами і завірену печаткою організації покупця (клієнта банку) **заяву на зміну акредитиву**.

Акредитив є дуже гнучкою формою розрахунків — будь-які його умови можуть бути оперативно змінені.

Водночас потрібно мати на увазі, що деякі зміни, які погіршують умови для експортера (зменшення суми акредитива, скорочення терміну його дії, перенесення дати останнього відвантаження на більш ранній термін і т. п.), можуть бути внесені в акредитив тільки за згодою експортера. Тому щоб уникнути будь-яких затримок і труднощів під час виконання акредитивної угоди, доцільно досягнути попередньої згоди з іноземною стороною.

За бажанням партнерів до акредитиву українського банку може бути додане підтвердження першокласного західного банку. Підтвердивши акредитив, зарубіжний банк бере на себе зобов'язання, що аналогічні зобов'язання українського банку, який дає експортереві подвійну гарантію оплати.

Розглянемо приклад складання акредитивної заяви українським імпортером.

Згідно з контрактом № 502 від 10.02.2007, німецька фірма LNM GmbH, Theaterstr. 15, P.O/Box 1385 D — 5100 Achern, Germany, яка має рахунок № 703 212223 00 в Baden — Wuerttembergische Bank AG, Germany зобов'язалася відвантажити до 10 квітня 2007 року. 20 тонн шоколадних виробів за ціною 250 USD за тонну на загальну суму 5000 USD, автомобільним транспортом на умовах С.І.Р. — Київ. Часткові відвантаження і перевантаження заборонені.

Розрахунок за доставлену продукцію проводиться шляхом виставлення покупцем — ТОВ «АВС», 252011 Київ, вул. Нахімова 15, що мають рахунок № 070055/001 в банку «Аваль», безвідкличного підтвердженого акредитива терміном до 20 квітня 2007 року. Платіж виконується проти представлення продавцем у банк таких документів:

1. Рахунка-фактури в 1 оригіналі і 2 копіях.
2. Страхового поліса або сертифіката на 110 % від суми рахунка-фактури в 1 оригіналі і 1 копії.
3. Автотранспортної накладної в 1 оригіналі і 2 копіях.
4. Сертифікату походження в 1 оригіналі і 1 копії.
5. Сертифіката якості, виданого заводом-виробником в 1 оригіналі.
6. Пакувального листка в 1 оригіналі і 2 копіях.

Припустимо, що в банку «Аваль» немає кореспондентських відносин з Baden Wuerttembergische Bank AG. У такому разі акредитив буде авізовано через банк-кореспондент цього банку — Commerzbank AG, Frankfurt, який підтвердить акредитив і стане виконуючим банком (отже, акредитив буде виконуватися в м. Франкфурт-на-Майні).

Комісійні за акредитивом на території України сплачує покупець, а за межами України — продавець.

*Рекомендації  
щодо заповнення бланка  
заяви на акредитив*

**Графа 40А:** «Форма документарного акредитива». У цьому полі вказується тип акредитива *безвідзивний*. Це означає, що в разі прийняття партнером умов акредитива, покупець не зможе

в односторонньому порядку відмовитися від своїх зобов'язань по акредитиву. Акредитив буде анульований тільки в тому випадку, коли партнер (продавець) погодиться на ануляцію. Якщо ваш продавець є посередником, то можна використати *переказний* (transferable) акредитив. Він дозволяє торговому посереднику передати своє право на одержання коштів. Відповідно необхідно буде зробити відповідну відмітку в цьому полі.

**Графа 31С:** «Дата відкриття» вказує дату відкриття. Акредитив буде відкритий банком протягом двох днів, дата відкриття і закриття може відрізнятись від вказаної. Щоб уникнути непорозуміння, дату відкриття доцільніше вказувати на день-два пізніше від поточної дати.

**Графа 31D:** «Дата і місце закінчення акредитива». У ній вказують останню дату для представлення документів і місце представлення документів на оплату. Наприклад, якщо в цьому полі вказано «01.05.07 Київ АВАЛЬ», що означає: 01 травня 2007 року акредитив закінчується в банку АВАЛЬ, і тільки до цього строку банк АВАЛЬ буде приймати документи для розкриття акредитиву.

**Графа 50:** «Наказодавець». Слід зазначити латинським шрифтом назву організації та адресу згідно з даними тексту контракту іноземною мовою. Доцільно вказати номер, що важливо для оперативного зв'язку.

**Графа 59:** «Бенефіціар» (*найменування та адреса*). Необхідно відповідно з контрактом, вказати латинським шрифтом точне найменування, місцезнаходження і номер рахунка зарубіжного контрагента з банку, що його обслуговує його банку.

**Графа 57А:** «Банк бенефіціара». Латинським шрифтом вказують, як правило, іноземний банк, який обслуговує зарубіжного контрагента. При цьому не зайвим буде вказати його SWIFT або TELEX.

**Графа 32В:** «Код валюти, сума». У ній вказують код і суму валюти, відмітивши значком X додаткову інформацію:

«точно» — означає, що допустимі відхилення від суми акредитива +/- 5 %;

«+/- 10 %» — означає, що допустимі відхилення від суми акредитива +/- 10 %;

«максимум» — означає, що сума, вказана в акредитиві, є максимальною і в разі надання документів на більшу суму до оплати буде прийнята тільки сума, вказана в акредитиві.

**Графа 49:** «Підтвердження». Тут слід зазначити, підтверджений акредитив чи не підтверджений. За бажання, щоб акредитив підтвердив певний західний банк, слід вказати в цьому полі його назву.

**Графа 41А:** «Акредитив виконується...». Вона містить найменування банку, який виконуватиме акредитив, перевірятиме й оплачуватиме документи. Зазначається в цій графі оплати:

- платіж «за пред'явленням» — зарахування засобів бенефіціару проти представлення ним у банк документів відповідно до умов акредитива;

- платіж «з відстрочкою платежу» — оплата після певного часу з моменту представлення документів виконуючому банку використовується, якщо умовами контракту передбачено відстрочку платежу за акредитивом, бо з моменту відвантаження відповідно з діючими «Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів» (публікація МТП № 500, 1993 р.) за банками зберігається право самостійно, залежно від фінансових або інших інтересів, а також з метою найбільш якісного і оперативного виконання доручень клієнта, вибрати в ролі підтверджуючого і виконуючого інші банки, ніж указані в «Заяві на виставлення акредитива».

**Графа 43Р:** «Часткові відвантаження». У цій графі необхідно зробити відповідну відмітку щодо можливості/неможливості використання акредитива частинами.

**Графа 43Т:** «Перевантаження». Слід зробити відповідну позначку проти варіанту, згідно з яким допустима чи не допустима оплата документами, які свідчать, що під час перевезення піддавався перевантаженню з одного виду транспорту на інший.

**Графа 44А:** «Відвантаження/ відправка/...». У цій графі слід вказати пункт і країну відправлення товару.

**Графа 44В:** «Транспортування в...». Ця графа містить дані про пункт і країну, в яку доставляється товар.

**Графа 44С:** «Дата останнього відвантаження». Вказують дату останнього відвантаження, якщо це відзначено умовами контракту. При розрахунку строку закінчення акредитива беруть за основу цю дату і додають кількість днів на представлення документів, вказану у графі 48.

**Графа 44D:** «Період відвантаження». Заповнюється вона, якщо в контракті зазначено період відвантаження, наприклад 21.01.07 — 24.03.07. З цією метою можна використовувати графу

44С або графу 44D, але не слід використовувати обидва поля одночасно.

**Графа 45А:** «Опис товару і умови поставки». Латинським шрифтом у цій графі дають короткий (максимально 3—4 рядки), але чіткий і зрозумілий для банків і для зарубіжного контрагента, опис товару, який включає його точне найменування (згідно з текстом контракту іноземною мовою), масу або кількість одиниць товару, по можливості — ціну за одиницю товару. Слід вказати також умови поставки товару згідно «ІНКОТЕРМС 2000», наприклад С.І.Ф. і пункт призначення, F.O.B. і пункт відправки та ін.

**Графа 46А:** «Перелік документів». Слід перелічити документи, представлення яких бенефіціаром буде підставою для виплати коштів з акредитива. Обов'язковим є зазначення кількості примірників, копій і оригіналів, за необхідністю — актів прийому-передачі, акт введення в експлуатацію та ін. Необхідно надати зразки печаток (якщо є) та підписів осіб, уповноважених підписати даний документ.

**Графа 47А:** «Спеціальні інструкції». Зазначають особливості реалізації акредитивної угоди.

**Графа 48:** «Період надання документів». Визначається максимальний строк для надання документів банкові для їх перевірки і схвалення. Його встановлюють з моменту оформлення вантажних документів. Наприклад, «14 днів з моменту оформлення транспортних документів, але в межах строку дії акредитива», згодою бенефіціара можна встановити і більш стислий строк за акредитивом. Якщо в цьому полі нічого не вказано, то представлення документів відводиться до 21 дня з моменту оформлення вантажних документів, але в межах строку дії акредитива.

**Графа 71В:** Слід вказати, за чий рахунок будуть оплачені комісії банків. Комісії і витрати зарубіжних банків по кожному акредитиву можуть скласти до 0,7—0,8 % суми угоди. Якщо в цьому полі відсутні вказівки, це означатиме оплатити всі комісії. У разі анулювання акредитива або невикористання його бенефіціаром за Правилами всі банківські комісії відносяться на ваш рахунок. На момент відкриття акредитива необхідно забезпечити наявність достатньої суми на валютному рахунку для оплати комісій за акредитивом понад суму самого акредитива.

Відповідно до розглянутої ситуації заява на акредитив матиме таку структуру.



postal-pensionery bank <b>AVAL</b>	<b>ЗАЯВА НА АКРЕДИТИВ</b> <b>40A:</b> Просимо Вас відкрити, безвідзивний документарний акредитив <input type="checkbox"/> переказний	
<b>31C:</b> Дата відкриття <b>01.04.07</b>	<b>31D:</b> дата і місце проходження <b>20.04.07 FRANKFURT</b>	номер: <b>01</b>
<b>50:</b> Наказодавець: <b>ТОВ «ABC»</b> <b>252011 КИЇВ, вул. НАХИМОВА, 15</b>  тел. № 252 – 04 – 19 _____		<b>59:</b> Бенефіціар і номер його рахунку: рахунок номер <b>703 212223 00</b> <b>«LNM GMBH», THEATERSTR. 15, POB 1385</b> <b>D — 5100 ACHERN, GERMANY</b>
<b>57A:</b> Банк бенефіціара (якщо ізв. SWIFT) <b>BADEN- WUERTEMBERGISCHE BANK AG</b>	<b>49:</b> Підтвердження <input checked="" type="checkbox"/> підтверджений <input type="checkbox"/> не підтверджений підтверджуючий банк: <b>COMMERZBANK AG, FRANKFURT</b>	<b>32B:</b> Сума <input checked="" type="checkbox"/> точно 5000 USD <input type="checkbox"/> + / — 10 % <input type="checkbox"/> макс.
<b>43P:</b> Часткові відвантаження <input type="checkbox"/> дозволені <input checked="" type="checkbox"/> не дозволені <b>43T:</b> Перевантаження <input type="checkbox"/> дозволені <input checked="" type="checkbox"/> не до- зволені <b>44A:</b> Навантажування із ---- <b>GERMANY</b> ---- <b>44B:</b> Транспортування в - <b>UKRAINE, KIEV</b> - <b>44C:</b> Дата останнього відвантаження -- <b>10.04.07</b> -- або <b>44D:</b> період відвантаження	<b>41A: Акредитив виконується:</b> <input type="checkbox"/> банком АВАЛЬ <input checked="" type="checkbox"/> підтверджуючим банком <input type="checkbox"/> банком бенефіціара шляхом: <input type="checkbox"/> платежу за пред'явленням <input type="checkbox"/> платежу з відстрочкою _____ днів від дати  <input checked="" type="checkbox"/> Проти представлення нижчепозначених до- кументів	
<b>45A:</b> Опис товару (короткий опис без надмірної деталізації)  <b>SHOCOLATE PRODUCTS 20 TON</b> Умови поставки: <input type="checkbox"/> FOB _____ <input type="checkbox"/> CIP <b>KIEV</b> _____ <input type="checkbox"/> CIF _____ <input type="checkbox"/> DAF _____ <input type="checkbox"/> інш. порт навантаження порт призначення пункт призначення кордон		
<b>46A:</b> Перелік документів: <input checked="" type="checkbox"/> Комерційний рахунок-фактура <input checked="" type="checkbox"/> Страховий сертифікат <input type="checkbox"/> __1__ ориг., <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 1 копія <input type="checkbox"/> Повний комплект коносаментів <input type="checkbox"/> простих <input type="checkbox"/> ордерних <input type="checkbox"/> плюс _____ % CIF вартост., покриваючий з повідомлення по прибутті (ім'я, адреса) _____ слідуючі ризики: на 110 % від суми рахунка-фактури <input type="checkbox"/> з відміткою <input checked="" type="checkbox"/> Сертифікат походження <input type="checkbox"/> __1__ ориг., <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> «фрахт сплачений» <input type="checkbox"/> «фрахт сплачується по <input type="checkbox"/> копія прибутті» <input type="checkbox"/> Пакувальний лист <input type="checkbox"/> __1__ ориг., <input type="checkbox"/> __2__ копія <input checked="" type="checkbox"/> Автодорожна накладна <input type="checkbox"/> __1__ оригінал, <input type="checkbox"/> __2__ копія <input type="checkbox"/> Фітосанітарний лист _____ ориг., _____ копія <input type="checkbox"/> Залізнична накладна _____ дублікат, _____ копія <input type="checkbox"/> Сертифікат кількості _____ ориг., _____ копія <input type="checkbox"/> Авіа накладна _____ оригінал, _____ копія <input type="checkbox"/> Сертифікат якості <input type="checkbox"/> __1__ ориг., _____ копія <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
<b>48:</b> Документи повинні бути представлені протягом <input type="checkbox"/> __10__ днів після дати відвантаження, але в межах строку дії акредитиву		
<b>47A:</b> Додаткові інструкції	(напр. зміст і підписи на документах, детальні інструкції по представ- ленню документів)	
<b>71B:</b> Комісії іноземн. банків з рахунку <input type="checkbox"/> нашого <input checked="" type="checkbox"/> бенефіціара	Комісії АППБ АВАЛЬ з рахунку <input checked="" type="checkbox"/> нашого <input type="checkbox"/> бенефіціара	
<input type="checkbox"/> Ми уповноважуємо Вас списати покриття, комісії і витрати по акредитиву з нашого валютного рахунку № <b>070055/001</b>		
<input type="checkbox"/> Відкрити акредитив за рахунок залучених коштів на підставі розпорядження _____ Управління АППБ Аваль		
<b>Після закінченні угоди зобов'язуємося представити в банк ввізну митну декларацію</b> Акредитив підпорядковується «Уніфікованим правилам та звичаям для документарних акредитивів» (Публікація Міжнародної Торгової палати № 500 1993 року)		

Керівник \_\_\_\_\_

М.П.

Гол. бухгалтер \_\_\_\_\_

## 6.5. РОЗРАХУНКОВІ ОПЕРАЦІЇ В МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЯХ

Специфіка активної торговельної діяльності великих міжнародних компаній викликає великі потоки банківських платежів, що спричиняє суттєві витрати на транзакції.

Важливою стратегією управління готівкою є «неттинг» потоків готівки в міжнародному аспекті. За відсутності обов'язковим є встановлення міжфірмових зобов'язань. Наприклад, міжнародна компанія з операціями в чотирьох європейських країнах могла б мати декілька різноманітних міжфірмових готівкових переказів завдяки кредитам, продажу товарів або ліцензійним угодам. На рис. 6.2, наприклад, зображено 7 різноманітних трансфертів між чотирма підрозділами американської ТНК.



Рис. 6.2. Багатосторонні готівкові потоки ТНК

Для визначення надходження, платежів і нетингових позицій для кожної дочірньої компанії необхідно виконати елементарні розрахунки (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

**НЕТТО ПОЗИЦІЇ ПІДРОЗДІЛІВ  
ТНК В ЧОТИРЬОХ КРАЇНАХ (у дол. США)**

Підрозділи	Сукупні надходження	Сукупні платежі	Позиція
Франція	250 000	350 000	(100 000)
Німеччина	250 000	100 000	150 000
Голландія	150 000	250 000	(100 000)
Данія	300 000	250 000	50 000

Кожна дочірня компанія в нетто платіжній позиції переказує кошти на центральний кліринговий рахунок (рис. 6.3).

Менеджер клірингового рахунка потім переказує фонди на рахунок дочірньої компанії-одержувача. Таким чином, у цьому прикладі беруть участь тільки чотири перекази. Отже, має місце багатосторонній неттинг. Багатосторонній неттинг дозволяє дочірнім компаніям переказувати чисті міжфірмові потоки в центр готівки або кліринговий рахунок, який виплачує готівку нетто-одержувачам.

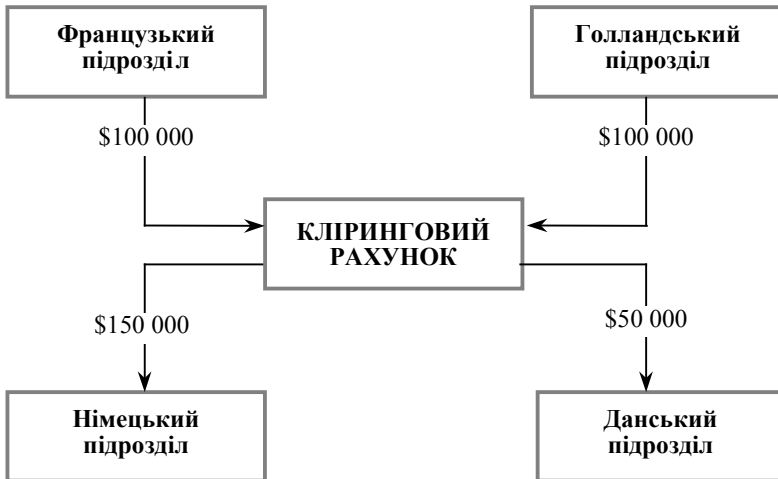


Рис. 6.3. Механізм багатостороннього неттингу

Внаслідок такої процедури міжнародні компанії отримують можливість значно скоротити свої витрати на банківське обслуговування щодо переказу готівки в якості розрахунків за торговельними операціями. Так, у нашому прикладі без застосування багатостороннього неттингу для переказу коштів по 7 операціях міжнародна компанія мала б мінімум (при вартості банківських послуг 1 %) 9500 дол. трансакційних витрат. За рахунок застосування неттингу ці витрати знизились до 4000 дол., тобто більше ніж у 2 рази.

Зважаючи на велетенські обороти міжнародних компаній, така організація розрахункових операцій дає суттєвий економічний ефект.

## 6.6. ВАЛЮТНІ РАХУНКІ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

### Порядок оформлення валютних рахунків

Згідно з чинним законодавством України, всі міжнародні розрахунки, пов'язані з експортом та імпортом товарів, наданням послуг та іншими комерційними угодами, здійснюють резиденти (юридичні особи, зареєстровані як підприємці) лише через уповноважені банки.

Кожне підприємство-резидент, його відокремлений підрозділ, іноземний інвестор можуть відкривати по **одному поточному рахунку в іноземній валюті** (за кожним кодом валют Класифікатора іноземних валют НБУ) **не більше ніж у двох** установах банків.

Відповідно до чинного законодавства України, юридичним особам-нерезидентам поточні рахунки в іноземній валюті в уповноважених банках України не відкриваються.

**Поточний рахунок** в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у межах чинного законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті при здійсненні поточних операцій, визначених чинним законодавством України.

**Кредитні рахунки** в іноземній валюті відкриваються уповноваженим банком у встановленому чинним законодавством України порядку на договірній основі юридичним особам-резидентам,

фізичним особам-резидентам, які займаються підприємницькою діяльністю, та юридичним особам-нерезидентам — банківським установам. Кредитні рахунки відкриваються уповноваженим банком незалежно від наявності поточного рахунку позичальника в цьому банку.

Кредитні рахунки призначені для обліку кредитів, які надані шляхом оплати розрахункових документів чи шляхом перерахування кредитних коштів на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди.

Представництва юридичних осіб-нерезидентів можуть відкривати відповідно до ліцензії НБУ в іноземній валюті по одному поточному рахунку не більше ніж у двох уповноважених банках.

У разі відкриття (закриття) підприємству-резиденту або його відокремленому підрозділу та фізичній особі — суб'єкту підприємницької діяльності, а також представництвам юридичних осіб-нерезидентів та іноземним інвесторам усіх видів рахунків та в разі зміни номерів відкритих рахунків установа банку зобов'язана повідомити про це податкові органи за місцем реєстрації власника рахунку та НБУ протягом *трьох робочих днів* з дня відкриття або закриття рахунку. Копії повідомлень з документальним підтвердженням про його відправлення залишаються у справі про відкриття рахунку.

Операції за рахунками здійснюються після отримання повідомлення від податкового органу про взяття цих рахунків на облік.

Місцезнаходженням власника рахунку вважається адреса, вказана в картці зі зразками підписів та відбитком печатки, причому вона має відповідати адресі, вказаній у статуті.

Для відкриття валютного рахунка необхідно представити в банк відповідний комплект документів (табл. 6.5).

У разі переоформлення рахунку у зв'язку з реорганізацією підприємства (злиття, приєднання, поділ, перетворення, виокремлення) подаються такі самі документи, що й для створення підприємства. У разі зміни назви, не зумовленої реорганізацією, в устанovu банку подається заява власника рахунку, нова копія свідоцтва про державну реєстрацію та зміни до установчих документів, оформлені належним чином. У разі зміни характеру діяльності власника рахунку подається один з примірників нового статуту (положення). Нова копія свідоцтва про реєстрацію має бути подана установі банку протягом *трьох днів* з дня видачі свідоцтва.

Таблиця 6.5

**ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДКРИТТЯ  
ПОТОЧНИХ РАХУНКІВ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ**

Документи	Суб'єкти						
	Підприємство-резидент	фізичні особи			представництва		Іноземний інвестор
		резидент		нерезидент	юросіб-нерезидентів	іноземних держав	
		займається підприємництвом	не займається підприємництвом				
Заява про відкриття рахунка (див. с....)	×	×	×	×	×	×	×
Копія свідоцтва про державну реєстрацію	×	×			×		
Копія зареєстрованого статуту	×				×		×
Копія документа про взяття підприємства на податковий облік	×						
Картки із зразками підписів і відбитком печатки (див. с....)	×	×	×	×	×	×	×
Копія документа про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України	×						
Подання уповноваженого банку		×	×	×			
Паспорт (документ, що засвідчує особу)		×	×	×			
Договір		×	×	×			
Копія легалізованого дозволу центрального банку іноземної країни на відкриття рахунка				×			
Копія легалізованого витягу торговельного, банківського чи судового реєстру про реєстрацію						×	×
Копія легалізованої довіреності офіційному представнику на ведення справ						×	
Копія посвідчення Міністерства економіки України про акредитацію							

**ЗАЯВА  
на відкриття рахунків**

Найменування установи банку \_\_\_\_\_

Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ Ідентифікаційний номер ДРФО
---

Найменування підприємства \_\_\_\_\_  
(повна і точна назва)

Просимо відкрити \_\_\_\_\_

(поточний, бюджетний та ін. рахунки)

рахунок на підставі Інструкції Національного банку України про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті, що має для нас обов'язкову силу. Із змістом Інструкції ознайомлені. В інших установах банків рахунків

масмо (вказати номери рахунків та в яких установах банків відкриті)

Керівник (посада)  
Головний бухгалтер  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Підпис, прізвище, ініціали)  
(Підпис, прізвище, ініціали)

М.П.

**ВІДМІТКИ БАНКУ**

Відкрити \_\_\_\_\_ рахунок  
(поточний, бюджетний та ін. рахунки)

Документ на оформлення  
відкриття рахунку та здійснення  
операцій за рахунком перевірів

Дозволюю  
Керівник (Підпис)

Дата відкриття рахунку  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

№ бал. рахунку	№ особов. рахунку

Головний  
бухгалтер

(Підпис)

Додаток 2 до Інструкції  
про відкриття банками рахунків у  
національній та іноземній валюті

**КАРТКА**  
**ВІДМІТКА БАНКУ**  
**зі зразками підписів**  
**та відбитком печатки**

Власник рахунка \_\_\_\_\_  
(повна назва) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Ідентифікаційний  
код за ЄДРПОУ  
Ідентифікаційний  
номер ДРФО

Дозвіл на прийняття  
зразків  
Підписів  
Головний бухгалтер  
(чи його заступник)  
(Підпис)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Адреса \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ тел. № \_\_\_\_\_

Назва вищестоящої організації \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (міністерство, відомство, центральна  
кооперативна чи громадська організація)  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Коди

**ІНШІ ВІДМІТКИ**

Назва установи банку **ПЕРШИЙ  
УКРАЇНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ  
БАНК**

Місцезнаходження установи банку:  
**м. Київ**

Наводимо зразки підписів та печатки,  
які просимо вважати обов'язковими  
при здійсненні операцій за рахун-  
ком \_\_\_\_\_

Чеки та інші розпорядження за ра-  
хунком \_\_\_\_\_  
просимо вважати дійсними у разі  
наявності на них одного першого і  
одного другого підписів



## Операції на валютних рахунках підприємств

Порядок проведення операцій на рахунках в іноземній валюті регулюється чинним законодавством України, нормативними актами НБУ та Інструкцією № 3 «Про відкриття банками рахунків у національній та іноземній валюті» від 04.02.98 р. № 36.

При розрахунках за експортними операціями виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в термін виплати заборгованостей, зазначених у контракті, але не пізніше **90** календарних днів з дати митного оформлення продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг і т. д.

Перевищення зазначеного терміну можливе лише за індивідуальним дозволом обласного управління НБУ за місцем реєстрації резидента. При зарахуванні валюти відповідальна особа підприємства подає Генеральну (єдину) довіреність.

При розрахунках за імпортними операціями перерахування платежів за кордон за дорученням суб'єктів господарської діяльності проводиться уповноваженими банками через систему відкритих ними кореспондентських рахунків у закордонних банках.

Імпортні операції резидентів, які здійснюються на умовах відстрочки поставок (якщо відстрочка перевищує 90 днів з моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселя), потребують індивідуального дозволу регіонального управління Нацбанку. Моментом здійснення авансового платежу або виставлення векселя на користь іноземного партнера вважається дата списання коштів з валютного рахунку резидента або дата виписки векселя.

За відсутності на рахунку резидента передбаченої контрактом вільно конвертованої валюти (ВКВ) для оплати продукції, що імпортується в Україну, уповноважений банк здійснює конвертацію наявної іноземної валюти у валюту контракту за курсом купівлі або, за згоди іноземного партнера, оплата може бути здійснена у наявній на рахунку ВКВ, яка перераховується за крос-курсом (на дату здійснення платежу) у валюту контракту. У разі, якщо між партнерами досягнуто згоди на оплату продукції в іншій ВКВ, ніж передбачено контрактом, перерахунок вартості контракту у валюті, в якій буде зроблено платіж, проводиться за крос-курсом на останню дату публікації у «FINANCIAL TIMES» перед здійсненням платежу або за даними системи REUTERS на дату здійснення платежу.

Валютні кошти, придбані у встановленому порядку через уповноважені банки або інші кредитно-фінансові установи на валю-

тній біржі, повинні бути використані резидентом протягом 5 робочих днів з моменту зарахування їх на його балансовий валютний рахунок на цілі, вказані в заяві на купівлю валюти. У разі порушення резидентами зазначеного терміну придбана валюта продається уповноваженими банками на шостий робочий день на міжбанківському валютному ринку України.

Уповноважені банки України на підставі аналізу одержаних реєстрів вантажних митних декларацій, які надсилають їм щотижня державні митні органи, встановлюють контроль за своєчасним надходженням резидентам виручки в іноземній валюті за продукцію, роботи, що були експортовані, або продукції у разі її імпорту з-за кордону з моменту здійснення авансового платежу або відкриття акредитива на користь імпортера. Для встановлення контролю за здійсненням розрахунків в іноземній валюті при списанні коштів з рахунка, коли здійснюється авансовий платіж чи попередня оплата за продукцію, яка імпортується в Україну, банк реєструє цю операцію в спеціальному журналі.

У разі внесення до установчих документів змін (доповнень), які не потребують перереєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, власник рахунка зобов'язаний подати змінені установчі документи протягом трьох днів з дня затвердження цих змін.

Керівникам установ банку надається право звільняти власника рахунку від подання документів для переоформлення рахунку і проводити переоформлення власним розпорядженням, якщо зміна підпорядкування чи зміна найменування впливає з чинного законодавства України, рішень Кабінету Міністрів, що є загальновідомими.

У разі ліквідації підприємства його основний рахунок переоформляється на ім'я ліквідаційної комісії, для чого подається рішення про ліквідацію підприємства і нотаріально посвідчена картка із зразками підписів уповноважених членів ліквідаційної комісії і відбитком печатки підприємства, що ліквідується. Ліквідаційна комісія вживає заходів щодо закриття додаткових рахунків.

*Поточні рахунки закриваються в установах банку на підставі:*

- а) заяви власника рахунка;
- б) рішення органу, на який у законодавчому порядку покладено функції з ліквідації або реорганізації підприємства;
- в) відповідного рішення суду або арбітражного суду про ліквідацію підприємства чи визнання його банкрутом;
- г) на інших підставах, передбачених чинним законодавством України чи договором між установою банку та власником рахунка.

Власник рахунка має право порушити питання про розірвання договору в разі відсутності коштів на кореспондентському рахунку банку та ін. У даному випадку залишки коштів власника ра-

хунку, які неможливо перерахувати на поточний рахунок, відкритий в іншому банку, через їх відсутність на кореспондентському рахунку попереднього банку, обліковуються на рахунку № 2903 «Кредиторська заборгованість клієнтів за недіючими рахунками» на окремому субрахунку кожного клієнта.

У разі наявності на рахунку, що закривається, залишків коштів установа банку на підставі платіжного доручення власника рахунка перераховує такі залишки на інший відкритий цим підприємством рахунок (основний чи додатковий). У разі наявності у підприємства лише одного (основного) рахунка для його закриття та перерахування залишків коштів необхідно відкрити додатковий рахунок.

У разі закриття основного поточного рахунка, на якому обліковується картотека заборгованості, в довідці про закриття рахунка зазначається перелік такої заборгованості та її сума, а розрахункові документи, не сплачені в строк, передаються спецзв'язком до банку, в якому відкрито додатковий рахунок.

Відмова банку в прийнятті документів, не сплачених у строк, не допускається.

Експортні операції резидента фіксуються уповноваженими банками після одержання реєстрів вантажних митних декларацій в аналогічному журналі з одночасною вимогою від резидентів копії контракту та копії товарно-супровідних документів, що підтверджують момент фактичного перетину товаром митного кордону України.

При ненадходженні валютної виручки у встановлені строки або продукції за імпортом в Україну уповноважені банки в тижневий термін подають інформацію про це комісіям при регіональних управліннях НБУ за місцем реєстрації резидента.

Після закінчення встановлених строків надходження виручки в іноземній валюті або продукції через три тижні, які необхідні для одержання резидентом індивідуального дозволу на перевищення цих термінів, банки нараховують пеню з резидентів у розмірі 0,3 % від суми неоподержаної виручки (митної вартості недопоставленої продукції) в іноземній валюті, перерахованої за офіційним поточним валютним курсом на день нарахування пені. Загальний розмір пені не може перевищувати розміру заборгованості. Банки нараховують пеню за прострочення термінів розрахунків і 20 числа поточного місяця повідомляють про це Державній податковій адміністрації за місцем реєстрації резидента, яка дає розпорядження на безакцептне списання пені з рахунка резидента.

Зарахування коштів на поточний рахунок в іноземній валюті фізичної особи-резидента, яка займається підприємницькою діяльністю, та використання коштів з цього рахунка здійснюється за режимом поточного рахунка в іноземній валюті юридичних осіб-резидентів (табл. 6.6).

## РЕЖИМ ПОТОЧНИХ РАХУНКІВ У ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ-РЕЗИДЕНТІВ

<p>На поточні рахунки в іноземній валюті зараховуються кошти</p>	<p>З поточного рахунка в іноземній валюті за розпорядженням власника проводяться операції:</p>
<p><i>а) через власні розподільчі рахунки (№ 2603):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ у готівковій формі, що надійшли від нерезидента до каси уповноваженого банку за експортним контрактом, договором, угодою, в порядку, встановленому чинним законодавством України;</li> <li>◆ у готівковій формі, що ввезені у випадках, передбачених чинним законодавством України, уповноваженими особами на території України на транспортних засобах, які надають послуги за межами України, та зареєстровані митною службою при в'їзді в Україну (у зв'язній митній декларації робиться відмітка уповноваженого банку про прийняття валюти, а копія митної декларації залишається в уповноваженого банку);</li> <li>◆ у готівковій формі, одержані як сплата за державне мито, митні платежі та інші збори відповідно до чинного законодавства України;</li> <li>◆ невикористаний залишок готівкою іноземної валюти та іноземна валюта за платіжними документами, що були раніше отримані (куплені) в уповноважених банках України чи за кордоном для оплати витрат на відрядження та експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням транспортних засобів за кордоном, представницькі витрати за кордоном;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ виплата готівкою для оплати праці осіб-нерезидентам, які працюють в Україні за контрактом (договором);</li> <li>◆ виплата готівкою чи платіжними документами працівникам на відрядження при в'їзді за кордон, на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням транспортних засобів за кордоном, представницькі витрати за кордоном відповідно до чинного законодавства України (вивезення за межі України здійснюється згідно з Порядком переміщення валюти через митний кордон України);</li> <li>◆ перерахування за кордон на рахунок юридичних осіб-нерезидентів за видачу охоронних документів на використання об'єктів промислової власності і підтвердження їхнього чинності (здійснюється організаційними заходами, що мають відповідні на це повноваження згідно з чинним законодавством України);</li> </ul>

<p>◆ у готівковій формі внесені нерезидентом на рахунок юридичної особи резидента як благонадійний внесок (за наявності акта про оприбуткування коштів прибутково-касового ордера);</p>	<p>◆ перерахування за кордон на рахунок юридичних осіб-нерезидентів, згідно з відповідними зобов'язаннями за використання творів зарубіжних авторів (здійснюється організаціями, що мають відповідні на це повноваження згідно з чинним законодавством України);</p>
<p>◆ у готівковій формі на рахунок морського агента-резидента, який виступає посередником за фінансовими розрахунками, для подальшого перерахування іншим резидентам-суб'єктам підприємницької діяльності згідно з чинним законодавством України;</p>	<p>◆ перерахування за кордон за навчання, участь у конференціях, виставках за наявності підтверджуючих документів (запрошення, рахунок-фактура тощо);</p>
<p>◆ за платіжними документами, що надіслані 3-за кордону на ім'я власника рахунка, в порядку, встановленому чинним законодавством України;</p> <p>◆ за платіжними документами на ім'я власника рахунка, ввезеними на територію України і зареєстрованими митною службою при в'їзді в Україну (у ввізній митній декларації робиться відмітка уповноваженого банку про прийняття платіжних документів, а копія митної декларації залишається в уповноваженому банку);</p>	<p>◆ перерахування за кордон на рахунок юридичних осіб-нерезидентів, адвокату або нотаріусу для відшкодування витрат судовим, арбітражним, нотаріальним та іншим правоохоронним органам іноземних держав, а також витрат на державне мито за справами, що розглядаються цими органами (на підставі рішень судових органів, рахунків та інших підтверджуючих документів);</p>
<p>◆ перераховані 3-за кордону нерезидентами за зовнішньоекономічними контрактами (договорами, угодами);</p> <p>◆ повернуті з будь-яких причин нерезидентом, на користь якого були перераховані раніше;</p>	

<p>З поточного рахунка в іноземній валюті за розпорядженням власника проводяться операції</p>	
	<p>На поточні рахунки в іноземній валюті зараховуються кошти</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ перерахування фізичним особам коштів, які отримані адвокатськими компаніями-резидентами 3-за кордону за дорученням фізичних осіб у справах, що перебувають у</li> <li>◆ провадженні цих компаній згідно з їх статутною діяльністю;</li> <li>◆ перерахування на рахунок в іноземній валюті фізичним особам-резидентам за використання їхніх творів за кордоном (здійснюється юридичними особами-резидентами, які мають відповідні на це повноваження згідно з чинним законодавством України, з рахунок коштів, отриманих 3-за кордону);</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ перераховані 3-за кордону нерезидентом на рахунок резидента, який виступає посередником, для подальшого перерахування іншим резидентам-суб'єктам господарської діяльності, за дорученням яких на підставі договорів комісії, доручення, консигнації або агентських угод було здійснено продаж товарів (робіт, послуг);</li> <li>◆ перераховані з рахунків постійних представництв нерезидентів в Україні в разі, якщо в призначенні платежу коштів, що надійшли 3-за кордону, зазначено, що ці кошти, згідно з договором (контрактом, угодою), належать цьому резиденту;</li> <li>◆ перераховані юридичними особами-нерезидентами (в тому числі через їхні представництва в Україні) згідно з міжурядовими угодами та проектами технічної допомоги;</li> <li>◆ перераховані як благодійний внесок юридичними особами-нерезидентами (в тому числі через їх представництва в Україні);</li> <li>◆ перераховані 3-за кордону за видачу охоронних документів на використання об'єктів промислової власності і підтвердження їх чинності на території України (зараховуються на рахунок юридичних осіб-резидентів, які мають відповідні повноваження згідно з чинним законодавством України);</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ перераховані з-за кордону за використання авторського права резидентів (зарховуються на рахунок юридичних осіб-резидентів, які мають відповідні повноваження згідно з чинним законодавством України);</li> <li>◆ перераховані з-за кордону адвокатським та іншим компаніям-резидентам за справами, які перебувають у провадженні цих компаній згідно з їх статутною діяльністю та ліцензією на відповідну діяльність;</li> <li>◆ перераховані з-за кордону згідно з контрактом (договором, угодою) юридичній особі-резиденту, яка є агентом юридичної особи-нерезидента згідно з Кодексом торговельного мореплавання, для виплати капітану судна, яке належить судовласнику-нерезиденту, на експлуатаційні потреби;</li> <li>◆ конфісковані, безхазяйні, успадковані у вигляді скарбу та такі, за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання (зарховуються на рахунки юридичних осіб-резидентів, які мають відповідні повноваження згідно з чинним законодавством України);</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ перерахування на кредитний рахунок для погашення заборгованості за отриманим кредитом і процентів за ним;</li> <li>◆ перерахування на території України за умови одержання індивідуальної ліцензії Національного банку України згідно з чинним законодавством України;</li> <li>◆ продаж валюти уповноваженим банком відповідно до чинного законодавства України;</li> <li>◆ перерахування на власний депозитний рахунок в іноземній валюті в обслуговуючому або в іншому уповноваженому банку;</li> <li>◆ перерахування як благодійних внесків на рахунок іншої юридичної особи-резидента за умови одержання індивідуальної ліцензії Національного банку України;</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ інші надходження на користь резидента-власника рахунку, що не суперечать чинному законодавству України.</li> <li>б) <i>безпосередньо на поточні рахунки</i>: (балансовий № 2600):</li> <li>◆ куплені за дорученням власника рахунка уповноваженим банком відповідно до чинного законодавства України;</li> <li>◆ перераховані з кредитного рахунка як кредит відповідно до кредитної угоди;</li> <li>◆ перераховані з власного депозитного рахунка в уповноваженому банку відповідно до депозитної угоди;</li> <li>◆ у сумі відсотків, нарахованих за залишком коштів на власному поточному та депозитному рахунках</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ перерахування за сплату державного мита згідно з чинним законодавством України;</li> <li>◆ інші перерахування, що не суперечать чинному законодавству України</li> </ul>

Кошти, що надійшли на користь резидентів, які виступають посередниками, повинні бути перераховані на рахунок останніх протягом 5 робочих днів з моменту отримання посередником письмового підтвердження про зарахування відповідних коштів на його банківський рахунок, але не пізніше ніж через 12 днів з моменту фактичного надходження цих коштів на банківський рахунок посередника згідно з Правилами здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку.

## **Ключові терміни**

*Акредитив міжнародний; валюта ціни; валюта платежу; договір зовнішньоекономічний; експортер; імпортер; інкасо міжнародне; ІНКОТЕРМС; коносамент; розрахунки міжнародні; рахунок-фактура; ціни зовнішньоторговельні; страховий поліс; сертифікат; умови платежу; комерційний кредит.*

## **Питання для самоконтролю**

1. Які фактори впливають на стан міжнародних розрахунків?
2. У чому полягають особливості міжнародних розрахунків?
3. Чому узгодженість умов поставки товарів впливає на ефективність розрахунків?
4. Що таке ІНКОТЕРМС?
5. Які основні групи умов ІНКОТЕРМС? У чому полягає їх відмінність?
6. Які умови ІНКОТЕРМС ви б запропонували при експорті (імпорті) товару шляхом автомобільних перевезень (залізницею, авіа, морським шляхом)? Дайте пояснення.
7. Чи впливає вид товару на вибір базисних умов поставок?
8. Які умови оплати більш прийнятні для експортера?
9. Які умови оплати більш прийнятні для імпортера?
10. Обґрунтуйте вибір недокументарної платіжної угоди (на ваш розсуд) з позиції банку експортера (імпортера).
11. Як регулюються валютні операції в Україні?
12. Які документи слід скласти юридичній особі-резиденту для купівлі (продажу) валюти?
13. Які документи подають у банк для відкриття валютного рахунка?
14. Що означає поточний валютний рахунок?
15. Які операції здійснюються на валютних рахунках?



## **Рекомендована література**

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 29.03.2001 № 135.
2. Інструкція про порядок виконання контролю та отримання ліцензії по експортним, імпортним та лізинговим операціям, затверджена постановою Правління НБУ від 24.03.99 р. № 136.
3. Інструкція про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 18.12.1998 № 527.
4. *Руденко Л. В.* Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія. — К.: Кондор, 2004. — 480 с.

# Глава 7

## РИЗИКИ В МІЖНАРОДНИХ КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВИХ, ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЯХ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

### 7.1. Ризики в зовнішньоторговельних операціях

Ризик у міжнародній торгівлі — це небезпека втрат через вину іншої сторони або у зв'язку з політичною, економічною ситуацією в країні, що бере участь в угоді. Можливі втрати в зовнішньоекономічній діяльності стосуються експортера, імпортера або обслуговуючих банків. Тому дуже важливо знати всі типи ризиків, що виникають у процесі міжнародного товарообміну, а також заходи і засоби хеджування, що дозволяють їх мінімізувати (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Ризики ділових партнерів у зовнішній торгівлі

Крім загальних для всіх учасників угоди, існують специфічні ризики у позиціях експортера і імпортера. Так, при зовнішньоторговельній операції експортер наражається на такі ризики:

***економічні:***

- кредитні ризики;
- виробничі ризики;
- комерційні ризики;
- неплатоспроможність покупця;
- небажання покупця платити;
- затримка платежів покупцем;
- ризик неприйняття товару (ризик виробництва) для товарів, виготовлених за замовленням;

***валютні:***

- ризик неконвертованості;
- ризик непереказу;
- курсовий ризик;
- трансфертний ризик;

***транспортні:***

- потоплення (чи інша транспортна катастрофа);
- пошкодження;
- хибний напрям;

***політичні:***

- ризик дефолту;
- ризик мораторію;
- заборона на ввезення та вивезення;
- конфіскація у випадку недотримання нормативів;
- державні ризики;
- страйк, війна, революція;
- економічна ситуація в країні тощо.

Залежно від форми контракту ризики, що виникають в експортера, можуть бути також перекладені на імпортера. Крім того, імпортера спіткають особливі ризики, наприклад, несвоечасність поставки, незадовільна якість поставленого товару, втрата передоплати і можливі труднощі з процедурами одержання державних дозволів.

Водночас сторони, країни і банки країн мають можливість вжити заходів щодо зниження додаткових ризиків у зовнішній торгівлі (рис. 7.2).



Рис. 7.2. Можливі шляхи запобігання зовнішньоторговельним ризикам

## 7.2. ЗАПОБІГАННЯ РИЗИКАМ ШЛЯХОМ ПРОГНОЗУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

### Сутність і методи прогнозування валютного курсу

Важливим напрямом валютної політики підприємства є прогнозування курсів валют. Його здійснюють банки та підприємства, щоб поліпшити страхування валютних ризиків і підвищити ефективність рішень, що приймаються керівництвом окремих компаній у галузі міжнародної діяльності. Передбачення можливих змін та динаміки курсів валют спрямоване на правильний вибір:

- валюти ціни і валюти платежу в зовнішньоторговельних контрактах;

- валюти, в якій надаються або беруться позики на міжнародних ринках, і валюти, в якій ці позики сплачуються;
- валюти, в якій ведеться рахунок підприємства в банку;
- грошової одиниці, в якій деномінуються закордонні капіталовкладення підприємства або закордонні активи банку.

Прогнозні оцінки використовують також професійні фінансові спекулянти (валютні дилери, брокерські контори та ін.), що грають на різниці курсів валют, відсоткових ставок, товарних цін, курсів цінних паперів на ринках різних країн і в різні інтервали часу.

Під час існування системи фіксованих курсів валют прогнозування їх динаміки зводилось переважно до передбачення терміну здійснення тим чи іншим урядом девальвації чи ревальвації національної валюти. Успішність прогнозу визначалася здебільшого мірою обізнаності виконавця про майбутні дії уряду чи Міжнародного валютного фонду, а також власними та експертними оцінками на базі порівняння купівельної спроможності валют, відсоткових ставок, динаміки грошової маси, реальних доходів у різних країнах.

Лише в 80-ті роки з'явилися комплексні дослідження теоретичних і практичних проблем, пов'язаних з прогнозуванням валютних курсів. У даний час застосовується п'ять головних методів прогнозування плаваючих валютних курсів (рис. 7.3).



Рис. 7.3. Методи прогнозування плаваючих валютних курсів

Перший спосіб ґрунтується на теорії ефективних валютних ринків, тобто на моделі рівноваги за умов досконалої конкуренції та концепції раціональних очікувань. Вважається, що на світовому валютному ринку присутня безліч покупців і продавців, вхід на цей ринок відносно вільний і доступний, попит і пропозиція гнучко реагують на зміни котирувань, учасники ринку правильно враховують усю доступну інформацію. Суть концепції полягає в тому, що валютний ринок сам найкращим чином визначає динаміку валютних курсів. Він сам прогнозує майбутні зміни у вигляді термінового (форвардного чи ф'ючерсного) курсу, який ґрунтується на всій наявній у розпорядженні ринку інформації і відображає передбачення (припущення) та очікування найінформованіших учасників ринку про розвиток курсу. Однак емпіричні перевірки показують, що терміновий курс, у цілому правильно визначаючи тенденцію свого розвитку, на практиці виявляється ненадійним індикатором майбутнього готівкового («spot») курсу валюти, особливо в короткостроковому плані.

Другий підхід впливає з аналізу часових рядів динаміки курсу валюти шляхом застосування стандартних економетричних процедур. На цій основі визначаються тренд у розвитку курсу, циклічні коливання, сезонна компонента. Після цього виявлені колишні тенденції екстраполюються на майбутній період.

Третім методом, що набуває останнім часом широкої популярності, є «технічний аналіз» динаміки курсу. Базовою структурою цього методу є також виявлення тренду. Однак, головною відмінністю тут є правильне визначення початку і кінця тренду курсу валюти. У цьому випадку не формується прогнозна модель у вузькому значенні, тому що вона не визначає рівня майбутнього курсу, а лише встановлює час і напрями змін (поворотні мітки) в тенденції розвитку котирувань валюти.

Однією з найрозповсюдженіших є четверта модель прогнозування валютних курсів, що ґрунтується на «фундаментальному аналізі». В його рамках курс визначається залежно від зміни «фундаментальних факторів» (співвідношення темпів зростання грошової маси, реальних доходів, відсоткових ставок, товарних цін, рівня дивіденду в порівнюваних країнах). При цьому прогноз майбутньої динаміки курсу, що здійснюється на підставі стандартних факторних економетричних моделей, є похідним від правильності попередніх прогнозів відповідних параметрів (кількості грошей, ВВП, вартості кредиту, інфляції тощо) в порівнюваних країнах. А точне передбачення руху цих параметрів досить проблематичне саме по собі, отже, й похідний від нього прогноз ва-

лютного курсу неминуче матиме великі похибки. У зв'язку з цим фундаментальний підхід застосовується переважно для довгострокового прогнозування курсів валют.

П'ятий, «інтуїтивний», або «суб'єктивний», підхід до прогнозування валютних курсів спирається на такі методи, як вільна оцінка спеціалістів, що ґрунтується на досвіді спостережень за поведінкою ринків та участі в операціях на них; опитування експертів; побудова якісних сценаріїв майбутнього розвитку курсів. Ця модель найбільш прийнятна для короткострокового, оперативного прогнозування валютних курсів.

Хоча уряди продовжують впливати на валютні курси шляхом компенсаційного фінансування, вони вже не намагаються підтримувати їх на певному рівні (паритетній вартості). Таким чином, валютні курси можуть набагато вільніше реагувати на ринкові сили, ніж раніше. Для опису цієї системи звичайно вживається термін «брудніє» плавання валютних курсів. Гнучкість валютних курсів у наші дні стимулювала значний інтерес до їхнього передбачення і хеджування від валютного ризику. Міжнародні торговці, кредитори, спекулянти, багатонаціональні компанії та уряди країн повинні прийняти рішення, що частково ґрунтуються на їхніх сподіваннях стосовно майбутніх змін валютних курсів.

### **Короткострокове прогнозування в системі плаваючих валютних курсів**

Коли валютні курси вільно й негайно реагують на вплив ринкових сил, вони стають предметом передбачень і спекуляцій. Курси формуються із передбаченням радше майбутніх, ніж теперішніх попиту і пропозиції.

Чи надійними провісниками плаваючих валютних «спот» курсів є форвардні валютні курси? Відповідь негативна. Форвардні курси, як правило, відхиляються від майбутніх «спот» курсів.

Чи спекулянти постійно можуть краще від форвардного ринку передбачити валютні курси? Більшість економістів дадуть негативну відповідь, оскільки вірять, що ринок іноземної валюти *ефективний*.

Ринок вискоєфективний, якщо: ціни відразу відображають всю інформацію і інформація доступна для всіх (тобто торговців приватною, «внутрішньою» інформацією немає). На такому

ринку ціни реагують на довільне надходження нової інформації, а тому є непередбачуваними. Той, хто прогнозує курси і намагається перехитрувати ринок, нашоухується на перешкоду, фатальну для будь-якого математичного аналізу: між появою економічних сил, які порушують рівновагу (таких, як відсоткові ставки, ціни, пропозиція валюти, страйки), і коригуванням валютних курсів немає жодного *відставання в часі*. Конкурентоспроможний, інформований, ринок моментально відображає всю відповідну інформацію в поведінці обмінних курсів. Парадокс, але особа, що послідовно успішно прогнозує курси, відразу ж знаходить своїх послідовників, які врешті-решт роблять прогнозований курс дійсним ринковим курсом, перешкоджаючи їй, таким чином, робити це в майбутньому. Коротко кажучи, плаваючий валютний курс описує «ходу на здогад» в той самий спосіб, що й ціни фондового ринку. На такому ринку особа, що намагається прогнозувати курси, навряд чи зможе завжди зробити це краще, ніж на форвардному ринку, а іноді робить це ще гірше. Лише *систематичне* урядове втручання на ринку може зробити короткотермінове прогнозування успішним.

Хоча гіпотеза ефективності ринку не була переконливо продемонстрована, ніхто ще не знайшов надійного методу короткотермінового прогнозування валютних курсів. Саме через це міжнародні фірми схильні хеджувати від валютного ризику.

### **Довгострокове прогнозування: доктрина паритету купівельної спроможності**

Хоча короткотермінове прогнозування валютних курсів справа сумнівна, передбачення довготермінових змін валютних курсів більш ймовірне. Протягом періоду від трьох до п'яти років зовнішня вартість валюти має тенденцію відображати зміни в її купівельній спроможності відносно купівельної спроможності інших валют. Таке співвідношення відоме як паритет купівельної спроможності.

Доктрину паритету купівельної спроможності найпростіше пояснити за допомогою кількох рівнянь. Припустимо, що йдеться про США та Аргентину. Згідно з даною доктриною, відносні зміни рівнів цін двох країн, спричинені різними рівнями інфляції, стануть причиною таких самих відносних змін зовнішньої вартості американського долара та аргентинського



песо, як це виражено за допомогою валютного курсу, що пов'язує обидві валюти:

$$\frac{P_{t,us} / P_{t,arg}}{P_{0,us} / P_{0,arg}} = \frac{S_t}{S_0}, \quad (7.1)$$

де  $P$  — рівень цін у Сполучених Штатах (приписка  $us$ ) і в Аргентині (приписка  $arg$ ) в час  $t$  або в попередній час  $0$ ;

$S$  — доларова ціна аргентинського песо в час  $t$  або в час  $0$ .

Використовуючи показники для вираження рівня цін, припустимо, що  $P_{t,us} = 125$ ,  $P_{t,arg} = 200$ , і  $P_{0,us}$  і  $P_{0,arg} = 100$ ,  $S_0 = \$0,10^1$ . Яке значення в такому разі має  $S_t$ ? За допомогою рівняння встановлюємо, що  $S_t = \$0,0625$ .

Доктрину паритету купівельної спроможності валют можна також сформулювати в показниках темпів інфляції. Нехай  $r_{t,us}$  — рівень інфляції в США за період  $t$ , а  $r_{t,arg}$  — інфляції в Аргентині за той самий період. Тоді  $P_{t,us} = P_{0,us} (1 + r_{t,us})$  і  $P_{t,arg} = P_{0,arg} (1 + r_{t,arg})$ . Підставивши ці вирази в рівняння, отримуємо:

$$\frac{1 + r_{t,us}}{1 + r_{t,arg}} = \frac{S_t}{S_0}, \quad (7.2)$$

Припустимо, що  $r_{t,us} = 25\%$ ,  $r_{t,arg} = 100\%$ ,  $S_0 = \$0,10$ . Потім за допомогою рівняння встановлюємо, що  $S_t = \$0,0625$ . Таку саму відповідь було отримано з рівняння з використанням тих самих даних, але виражених у показниках рівня цін.

Економісти висунули декілька заперечень стосовно доктрини паритету купівельної спроможності валют як на теоретичному, так і емпіричному рівнях. Основне теоретичне заперечення доктрини стосується неадекватного висвітлення нею операцій, що визначають валютні курси. Для визначення паритету купівельної спроможності валют використовується лише рівень цін товарів, тоді як валютні курси визначаються операціями руху капіталу, а також операціями з товарами. На емпіричному рівні найсерйозніше зауваження стосується питання відповідних індексів цін. Використання індексів цін експортних та імпортних товарів є майже тавтологією: відповідні паритети цін однорідних товарів повинні погоджуватися з дійсним валютним курсом. Деякі економісти також нехтують індексами оптових цін, оскільки вони можуть бути середньозваженими товарами, що продаються. Ідеальним індексом був би індекс, що базувався б на одному й тому самому асортименті товарів в обох країнах, але статистичні органи не збирають подібних показників. З прагматичного погляду,

показник життєвого рівня, можливо, був би найбільш відповідним для застосування доктрини паритету купівельної спроможності валюти. Інші заперечення стосуються умов, здатних створити невідповідність між валютним курсом паритету купівельної спроможності і дійсним валютним курсом протягом тривалого часу, таких як всілякі обмеження, запізнiла реакція офіційних осіб на порушення рівноваги платіжного балансу, вплив коливань валютного курсу на рівень цін і спекуляція.

Більшість критиків доктрини паритету купівельної спроможності валюти не відкидають її повністю. Загальновизнано, що в періоди швидко зростаючої інфляції найважливішою детермінантою змін валютних курсів стає зміна купівельної спроможності національних валют. Емпіричні дослідження підтвердили неспроможність доктрини пояснити довготривалі зміни валютних курсів під час інфляції.

Доктрина паритету купівельної спроможності валюти є непоганим методом передбачення валютних курсів, коли відмінності в рівні цін становлять значну величину. Проте при цьому не слід забувати, що економіст-аналітик повинен правильно передбачити рівні інфляції в обох країнах. Прогноз курсів національної валюти на триваліший період може бути критичним при прийнятті рішень у міжнародному бізнесі (наприклад, при розміщенні промислових підприємств у інших країнах). Але рівність курсів (паритет) не може допомогти бізнесменам спрогнозувати курс валюти на 3—6 місяців (часовий горизонт більшості міжнародних платежів) або на рік (пасовий горизонт бюджетного планування багатонаціональних компаній) наперед. У коротших часових межах валютні курси можуть значно відхилитися від паритетів купівельної спроможності, оскільки вони залежать від короткотермінових відсоткових ставок і очікувань цін. Крім цього, потрібен час, щоб попит і пропозиція іноземної валюти пристосувалися до інфляції. Саме ця розбіжність і робить паритетні купівельної спроможності корисними для прогнозування: рівень інфляції стає «основним індикатором» майбутніх валютних курсів.

Щоб завершити цей аналіз на оптимістичній ноті, звернемося до валютних курсів паритету купівельної спроможності валюти, що ґрунтуються на цінах гамбургерів «Біг Мек» у різних країнах, обчислених «The Economist». Як показало дослідження, «Біг Мек» є одним з небагатьох продуктів, що виробляються на місці в багатьох країнах. Порівняння цих цін у квітні 1992 року показало, що вартість американського долара була *занижена* в Аргентині, країнах — членах ЄС, Канаді, Сингапурі, Південній Кореї,

Шведії та Венесуелі (де ціни на «Біг Мек» у місцевих валютах були вищі від доларової ціни після конвертації останнього за дійсним валютним курсом) і *завищена* в Австралії, Бразилії, Китаї, Гонконгу, Угорщині і Росії (де місцеві ціни були нижчими від американських цін за дійсним валютним курсом). І хоча приклад з «Біг Мек», можливо, досить важко сприйняти деяким економістам, «The Economist» вважає, що він дає непогане уявлення щодо того, як долар міг би вести себе упродовж тривалого періоду часу.

### 7.3. МЕТОДИ ХЕДЖУВАННЯ ВІД ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ

Хеджування — це процедура врівноваження продажу й купівлі активів з тим, щоб на ринку не було відкритої нетто-позиції. Якщо хедж вдалий, торговець буде захищений від ризику несприятливих змін ціни активу. Далі буде проаналізовано хеджування торговців від валютного ризику, що має місце при здійсненні міжнародних *операцій*, а також хеджування спільних або багатонаціональних компаній від валютного ризику, що має місце під час *переведення* балансових звітів в іноземній валюті в національну валюту. Як уже було показано, хеджування міжнародних торговців, разом із подібними операціями арбітражерів, взаємодіють із операціями спекулянтів для визначення форвардного валютного курсу.

#### Хеджування від операційного валютного ризику

Угоди про купівлю-продаж між партнерами різних країн звичайно потребують здійснення платежів у певний час у майбутньому (наприклад, через 60 днів після укладення) у валюті або експортера, або імпортера. Як результат, сторона, для якої валюта платежу є іноземною, піддається валютному ризику, тобто сума платежу або надходження у внутрішній валюті може змінитися при обміні внутрішньої валюти на іноземну за певним обмінним курсом. Це і є *операційний валютний ризик*, що має місце під час міжнародної купівлі-продажу товарів і послуг.

Якщо тільки підприємці не збираються спекулювати іноземною валютою (а вони звичайно не займаються цим, оскільки валютні курси плавають), вони можуть усунути валютний ризик

шляхом хеджування. Вони можуть хеджувати на форвардному валютному ринку або на тісно пов'язаних із ним ринках іноземної валюти ф'ючерсів і опціонів. Хеджування також можливе за допомогою валюти «спот» і грошових ринків (арбітраж позичальника). Розглянемо приклади хеджування на форвардному ринку та за допомогою арбітражу позичальника.

### **Хеджування на форвардному ринку**

Припустимо, що американський експортер продає товар українському імпортереві зі сплатою через 60 днів. Експортер при цьому піддається операційному валютному ризику. Якщо за ці 60 днів гривня впаде в ціні, експортер отримає меншу суму доларів. Для хеджу від цього ризику експортер діє так. Якщо він розраховує отримати за свій товар певну суму грошей, йому необхідно обчислити *гривневу* вартість цієї суми за курсом форвардних гривень на 60 днів наперед. Після підписання контракту з імпортером експортер негайно продає гривні на строк 60 днів за теперішньою ціною. Якщо через 60 днів курс «спот» гривні впаде нижче, експортер буде повністю захищеним, оскільки він зможе продати кошти, отримані від імпортера, за означену у форвардному контракті суму, що є саме тією сумою в доларах, яку хоче отримати експортер за свій товар.

Подібним чином американський імпортер, який має заплатити певну суму в гривнях за 60 днів українському експортереві, *негайно купить* гривні на термін 60 днів на цю саму суму. Через 60 днів імпортер заплатить за товар гривнями, купленими за форвардним курсом згідно з форвардним контрактом. Використавши для хеджування форвардний ринок, і експортер і імпортер перетворили *непевну* суму в доларах у *певну* суму в доларах.

### **Хеджування за допомогою «спот» і грошового ринків: арбітраж позичальника**

Ще одним можливим хеджуванням для американського експортера є позичити кошти в Лондоні на 60 днів, негайно обміняти стерлінги на долари за валютним курсом «спот» і потім позичити комусь ці кошти в Нью-Йорку. Через 60 днів експортер віддає стерлінгову позику (включно з відсотком) стерлінгами,

отриманими від британського імпортера, і забирає собі таку суму в доларах:

$$\left(\frac{A}{1+i_{GBP}}\right)S(1+i_{USD}) \quad (7.3)$$

де  $A$  — сума в стерлінгах, яку експортер повинен виплатити через 60 днів (10 000 фунтів стерлінгів у даному випадку);

$$\frac{A}{1+i_{GBP}} \quad (7.4)$$

де  $\frac{A}{1+i_{GBP}}$  — це сума стерлінгів, позичена в Лондоні (теперішнє значення  $A$ );

$S$  — валютний курс «спот» долара по відношенню до стерлінга, а  $i_{GBP}$  та  $i_{USD}$  — відсоткові ставки Лондона і Нью-Йорка відповідно, відкориговані з урахуванням 60-денного терміну. Якщо  $S = \$1,80$ , річна  $i_{GBP} = 0,12$ , а річна  $i_{USD} = 0,09$ , експортер отримує таку суму в доларах по закінченню 60-денного терміну:

$$\left(\frac{10\,000}{1+0,12/6}\right)\$1,80(1+0,09/6) = \$17911,76.$$

У даному випадку експортер вибрав хеджування через ринки «спот» і готівки через те, що якби хеджування відбулося на форвардному ринку, він отримав би лише \$17 500.

Взагалі експортер міг би бути байдужим до способу хеджування, якщо б

$$FA = \left(\frac{A}{1+i_{GBP}}\right)S(1+i_{USD}), \quad (7.5)$$

де ліва частина рівняння означає доларові надходження від форвардного хеджування (форвардний курс, помножений на кількість стерлінгів, проданих на строк), а права частина означає доларові надходження від хеджування через ринки «спот» і готівки. Розв'язуючи рівняння для  $F$ , отримуємо:

$$F = \frac{S(1+i_{USD})}{1+i_{GBP}}, \quad (7.6)$$

Дане рівняння визначає форвардний валютний курс відсоткового паритету. Через це можна сказати, що коли експортер хе-

джує через ринки «спот» і готівки, він поводить себе як відсотковий *арбітражер*. Якщо

$$FA < \frac{A}{1+i_{GBP}} S(1+i_{USD}), \quad (7.7)$$

тоді експортер буде хеджувати на форвардному ринку, і навпаки.

Рівняння можна також застосувати до імпортера, що хеджує від стерлінгової сплати, яку необхідно здійснити, скажімо, через 60 днів. Замість використання форвардного ринку імпортер може хеджувати як арбітражер, позичивши в Нью-Йорку відповідну суму доларів, при обміні якої в стерлінги за курсом «спот» та інвестуванні в Лондоні на 60 днів він отримає суму, що дорівнює стерлінговому боргу. Але у випадку з імпортером ми маємо справу з *платежами*, а не *грошовими надходженнями*, як у випадку з експортером. Таким чином, якщо

$$FA > \frac{A}{1+i_{GBP}} S(1+i_{USD}) \quad (7.8)$$

то імпортер хеджує як арбітражер. Варіанти хеджування експортера та імпортера підсумовуються в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

ВАРІАНТИ ХЕДЖУВАННЯ ЕКСПОРТЕРІВ ТА ІМПОРТЕРІВ

	$FA > \frac{A}{1+i_{GBP}} S(1+i_{USD})$	$FA < \frac{A}{1+i_{GBP}} S(1+i_{USD})$
Експортер	Продає на термін	Позичає (в когось) у Лондоні Позичає (комусь) у Нью-Йорку
Імпортер	Позичає (в когось) у Нью-Йорку Позичає (комусь) у Лондоні	Купує на термін

### Хеджування на форвардному ринку

Щоб усунути можливий залишковий трансляційний валютний ризик після коригування балансового звіту, багатонаціональні компанії можуть вдатися до хеджу на форвардному ринку. Припустимо, що американська компанія має трансляційний ризик потенційних збитків, що дорівнює 1 млн ( $A - L$ ), у своїй британській філії і хоче захистити себе від очікуваного знеці-

нення стерлінга протягом наступного кварталу. Припустимо дані, що поточний валютний курс «спот» ( $S$ ) дорівнює \$2,00; 90-денний форвардний курс — \$1,90 і компанія очікує, що курс «спот» через 90 днів [ $E(S)$ ] буде \$1,80. Тоді компанія продає 1 млн на термін за \$1 900 000. Якщо по завершенню кварталу курс «спот» насправді впаде до \$1,80, як очікувалося, компанія зазнає трансляційних збитків на суму \$200 000. Але купивши 1 млн на ринку «спот» за \$1 800 000 і продавши їх за \$1 900 000 згідно з форвардним контрактом, вона заробила б \$100 000 на форвардному ринку. Таким чином, компанія зазнала чистої втрати \$100 000.

Цей приклад доводить, що навіть якщо багатонаціональна компанія правильно передбачила майбутній валютний курс, вона може зазнати чистих трансляційних збитків, якщо вона хеджувала лише суму, що дорівнювала трансляційному ризику потенційних збитків. Для того, щоб повністю компенсувати свої трансляційні втрати, компанії довелося б продати на термін 2 млн. Ще одним важливим моментом є те, що компанія поводить себе як спекулянт. Вона може отримати форвардний прибуток лише в тому випадку, якщо курс «спот» під кінець кварталу менший від форвардного курсу ( $S^0 < F$ ). В іншому випадку вона не отримає жодного прибутку або навіть зазнає збитків.

Якщо розглядати це питання більш загально, трансляційний прибуток або збитки визначаються формулою  $E(S^0 - S^t)$ , де  $E$  — чистий трансляційний ризик потенційних збитків;  $S^0$  — валютний курс «спот» на початку кварталу;  $S^t$  — валютний курс «спот» під кінець кварталу. Спекулятивний прибуток чи збитки компанії на форвардному ринку визначаються формулою  $A(F - S^t)$ , де  $A$  — сума хеджування;  $F$  — відповідний форвардний курс. З цього випливає, що хедж від трансляційного ризику буде ідеальним лише, коли

$$A(F - S^t) = E(S^0 - S^t). \quad (7.9)$$

Отже, щоб зробити ідеальний хедж, компанія повинна правильно спрогнозувати валютний курс кінця періоду. Якщо її прогноз виявиться хибним, вона отримає спекулятивний прибуток або зазнає спекулятивних втрат, або ж залишиться при своїх грошах згідно з форвардним контрактом. Інакше кажучи, для того щоб зробити ідеальний хедж від трансляційного ризику, компанія мусить стати спекулянтом, що успішно відгадує ринок.

Значні втрати готівки, яких зазнало чимало багатонаціональних компаній, роблячи спроби ідеального хеджу від очікуваних трансляційних втрат, переконали менеджерів цих компаній вдаватися до ходжу «мінімізації втрат», який обмежує трансляційні збитки, але не усуває їх повністю. Мінімізація втрат вимагає, щоб сума хеджування на форвардному ринку *дорівнювала* чистому трансляційному ризику потенційних збитків. За допомогою рівняння можна отримати величину чистих втрат при хеджуванні ( $H$ ):

$$H = E(S^0 - S^t) - A(F - S^t) \quad (7.10)$$

Хеджуючи на форвардному ринку суму, що дорівнює трансляційному ризику потенційних збитків ( $A = E$ ), чисті втрати набувають такої форми:

$$H = E(S^0 - S^t) - E(F - S^t) = E(S^0 - F), \quad (7.11)$$

де  $H$  — мінімальні чисті втрати при хеджуванні. Слід зазначити, що  $H$  не залежить від майбутнього валютного курсу, а *лише* від різниці між поточним «спот» і форвардними курсами, які обидва відомі менеджерам. Відсоткова вартість цього ходжу становить:

$$\frac{S^0 - F}{S^0}, \quad (7.12)$$

що дорівнює відсотковій знижці на форвардний стерлінг за даний період. Повернімося до нашого попереднього прикладу: компанія обмежила свої трансляційні збитки до \$100 000, хеджуючи суму на форвардному ринку, що дорівнювала її трансляційному ризику потенційних втрат. Відсоткова вартість цього захисту дорівнює:

$$\frac{\$2,00 - \$1,90}{\$2,00},$$

або 5 % за 90 днів. Невизначена сума трансляційних збитків компаній змінилась реальною сумою збитків у \$100 000.

Вартість ходжу мінімізації ризику переконала менеджерів багатонаціональних компаній дотримуватись *активної* політики хеджування, що базується на прогнозах майбутніх валютних курсів. Внаслідок цього в деяких ситуаціях вони свідомо будуть за-



лишатись вразливими до трансляційного валютного ризику. Успіх зовнішньоекономічної діяльності залежить від успішного прогнозування валютних курсів.

#### **7.4. БАНКІВСЬКА ГАРАНТІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ РОЗРАХУНКОВИХ І КРЕДИТНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ**

### **Загальні принципи і правові основи**

У міжнародній торгівлі для обох ділових партнерів часто виникає проблема: продавцеві важко оцінити платоспроможність покупця, а останньому нелегко оцінити готовність постачальника виконати зобов'язання, його фахові та фінансові можливості. Таким чином, основною потребою обох є забезпечення, тобто гарантування виконання зобов'язань.

Тлумачення терміна «гарантія» неоднозначне. Одні розуміють під цим тільки самостійне, незалежне від правових відносин між боржником і кредитором гарантійне зобов'язання. Інші називають гарантією будь-якого роду гарантійні операції: патронат, поруку чи обіцянку платежу.

Загальним для всіх таких операцій є обіцянка гаранта ручатися за виплату боргу або виконання послуги, якщо той, хто зобов'язався це зробити, не в змозі виконати обіцянку. Істотна ознака гарантії — функція забезпечення. Гарантія дає також переваги ліквідності, дозволяючи відмовитися від надання наявних коштів у депозит.

Вперше Міжнародна торговельна палата в Парижі видала основні правила для гарантій — «Уніфіковані правила за договірними гарантіями» (УПДГ) у серпні 1978 р. (публікація МТП № 325). З 1 січня 1994 р. набрала сили нова редакція УПДГ (публікація МТП № 458).

На відміну від URC № 522 і UCP № 500, Уніфіковані правила по гарантіях дотепер майже не вдалося реалізувати, тобто уніфікація в цій сфері до кінця ще не проведена. Ці «правила...» застосовують тільки в тому випадку, коли є чітка вказівка на те, що «... ця гарантія підпадає під дію Уніфікованих правил для договірних гарантій публікації МТП № 458».

Для банківських гарантій найчастіше застосовуються право, що діє за місцем знаходження або місцем діяльності того «банку,

що видає гарантію бенефіціарові» (УПДГ № 458, ст. 27). Крім того, у випадку виникнення спірних питань, їхнє врегулювання повинно відбуватися також на основі зазначеного вище принципу (УПДГ № 458, ст. 28). Тому необхідно з'ясувати правове положення для кожного окремого випадку. Будь-яку заяву, яка називається «гарантією», варто перевірити в правовому відношенні і на предмет дієвості. Насамперед, потрібно чітко розуміти відмінність між поручництвом і зобов'язанням здійснити платіж, який називається також абстрактною обіцянкою платежу.

## Сутність поруки і банківських гарантій

За загальним правом іноземних держав **порука** являє собою договір, відповідно до якого одна особа (поручитель) приймає на себе перед кредитором відповідальність за виконання боржником зобов'язання в повному обсязі або частково (*Додаток Ж*).

Порука носить **акцесорний** характер і має силу тільки в тому випадку, коли головне зобов'язання чинне. Акцесорний характер поруки полягає в тому, що:

- зобов'язання поручителя не може бути великим за обсягом або більш обтяжним, ніж зобов'язання головного боржника. Проте воно може бути меншим і менш обтяжним та може стосуватися частини боргу;
- за певних умов поручитель може використовувати право головного боржника на залік його вимоги;
- поручителю належить право на всі заперечення проти вимог кредитора, що випливають із самого зобов'язання головного боржника.

Порука забезпечує не тільки основне зобов'язання головного боржника, а й додаткові зобов'язання, наприклад, сплату відсотків за прострочення платежу, відшкодування збитків, заподіяних невиконанням зобов'язання, сплату договірної неустойки.

Вимога до поручителя може бути пред'явлена кредитором не раніше від того терміна, коли головний боржник повинен був виконати своє зобов'язання. Поручитель, що сплатив борг за головного боржника, стає стосовно нього в те положення, в якому знаходився кредитор. До поручителя переходять усі права стосовно боржника, що належали кредитору, включаючи забезпечення (заставу, іпотеку та ін.).

Варто мати на увазі, що акцесорність є критерієм розмежування між порукою і гарантією. Якщо акцесорність дана, то є порука, якщо її немає, то узгоджена гарантія (рис. 7.4).

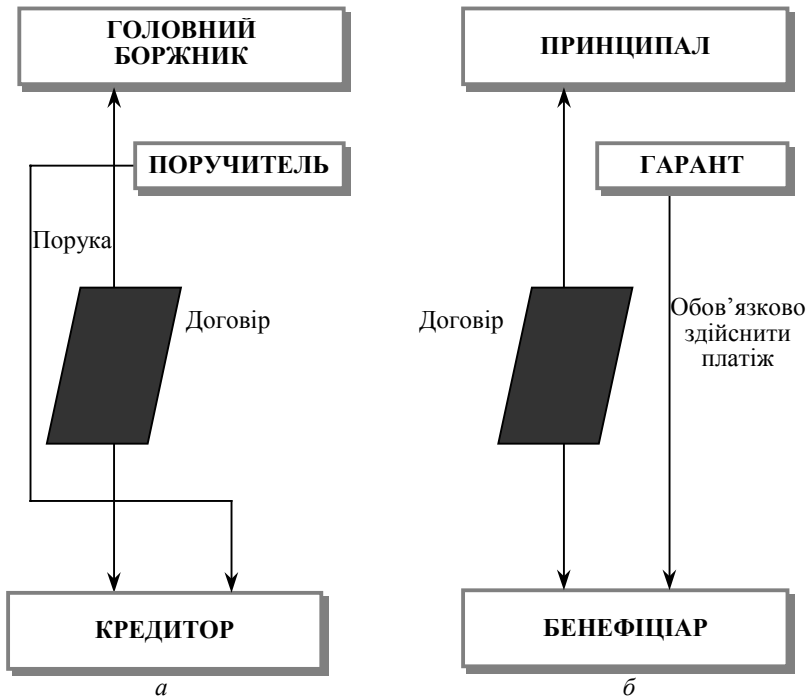


Рис. 7.4. Механізм надання: а — поруки; б — гарантії

За формою порука може бути простою або солідарною.

При **простій поруці** відповідальність поручителя субсидіарна (тобто допоміжна). Це виражається в тому, що поручитель має право вимагати у випадку пред'явлення до нього вимоги кредитором, щоб кредитор спочатку звернувся до головного боржника і вжив заходів до стягнення боргу з майна головного боржника. Тільки за неможливості стягнення заборгованості з головного боржника кредитор може пред'явити вимогу до поручителя.

За **солідарної поруки** кредитор може при невиконанні зобов'язання головним боржником пред'явити вимогу про оплату боргу відразу поручителю або до них обох. Солідарна порука — найреальніша гарантія забезпечити сплату боргу. У комерційній практиці використовується саме ця форма.

У зовнішній торгівлі використовують фірмові, особисті, урядові та банківські гарантії.

**Фірмова гарантія** може служити достатньо надійним методом забезпечення платежів, якщо йдеться про солідні фірми зі значним капіталом, які мають гарну фінансову репутацію, що підтверджується банками. У цих випадках можна використовувати, наприклад, гарантії холдингових компаній у відношенні виконання платіжних зобов'язань їхніми філіями.

**Особиста гарантія** може бути оформлена як порука особи, що має солідне майно або рахунок у банках і добре відома в ділових колах.

Особливе місце займають гарантії, що видаються державними органами.

**Урядова гарантія** надається із забезпечення погашення кредиту, наданого державі і державним банкам на основі міждержавних кредитних угод.

Найнадійнішими є **гарантії банків**, які беруть на себе зобов'язання здійснити за покупця передбачені контрактом платежі. Покупці сплачують банкам вартість гарантії, що є оцінкою ризику невиконання платіжних зобов'язань. Вартість банківських гарантії залежить від надійності фірми, очікуваної перспективи її фінансового стану, відносин між фірмою та банком тощо.

Додаткове забезпечення рекомендується банками у вигляді письмових односторонніх зобов'язань, які називаються також гарантійними листами, оскільки часто виступають у вигляді листів, адресованих безпосередньо особам, на користь яких виставлені (бенефіціарам).

**Гарантія** являє собою письмове одностороннє зобов'язання (поруку) банку-гаранта, прийняте стосовно якої-небудь особи (бенефіціара) за дорученням іншої особи (принципала), в забезпечення виконання останнім своїх зобов'язань перед бенефіціаром. Змістом зобов'язання за гарантією завжди є виконання іншого договору-контракту, до якого відсилає гарантія (*Додатки 3, 1*).

Реалізація гарантії відбувається в той момент, коли банк-гарант виконує свої зобов'язання перед бенефіціаром (за допомогою виплати йому визначеної суми).

Банк не зобов'язаний здійснювати прогарантовану ним роботу замість виконавця. Він не буде, приміром, будувати цементний завод, якщо його принципал не в силах це виконати. Він не буде виробляти тканини, якщо його клієнт запізнюється з постачанням. Банк сплачуватиме, оскільки його обов'язок як гаранта обмежується платежем.

## Учасники гарантійних операцій та взаємовідносини між ними

Банківська гарантія може виставлятися бенефіціару прямо, без авізування через банк бенефіціара. У цьому випадку в гарантійній операції беруть участь мінімум три сторони.

1) **принципал** — наказодавець по гарантії, що уповноважує свій банк виставити гарантію; він же інструктує свій банк у відношенні того, яку гарантію варто надати (її вид, сума, дата закінчення терміну дії, специфічні умови і т. д.);

2) **гарант, або банк-гарант**, — банк, що виставляє гарантію (банк принципала);

3) **бенефіціар** — особа, на чю користь виставлена гарантія.

Взаємовідносини сторін схематично показані на рис. 7.5.

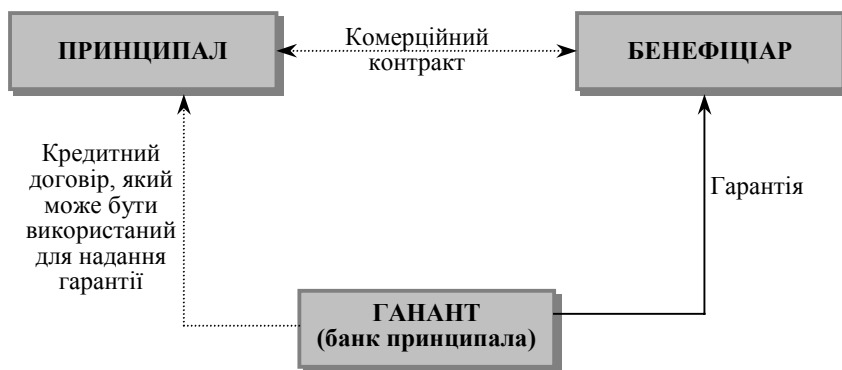


Рис. 7.5. Схема надання прямої гарантії

Ця схема показує, що банк-гарант надає гарантію на користь бенефіціара прямо, без допомоги посередника. Ці гарантії називаються **прямими гарантіями**.

Такий спосіб отримання гарантії менше вигідний бенефіціарові з точки зору перевірки вірогідності гарантії й оперативного зв'язку з банком-гарантом. Найбільше поширений у міжнародній торгівлі спосіб, при якому гарантія авізується через банк бенефіціара. До того ж користування послугами місцевого банку для бенефіціара часто необхідне через національні юридичні і митні формальності, які діють у країні. У цьому випадку до операції підключається четвертий учасник, і гарантія дається бенефіціару.

рові місцевим банком на запит банку експортера, що діє як контргарант. Таким чином, учасники угоди такі (рис. 7.6):

- 1) принципал;
- 2) банк-гарант;
- 3) авізуючий банк — банк, що робить авізування бенефіціарові отриманої від банку-гаранта гарантії;
- 4) бенефіціар.

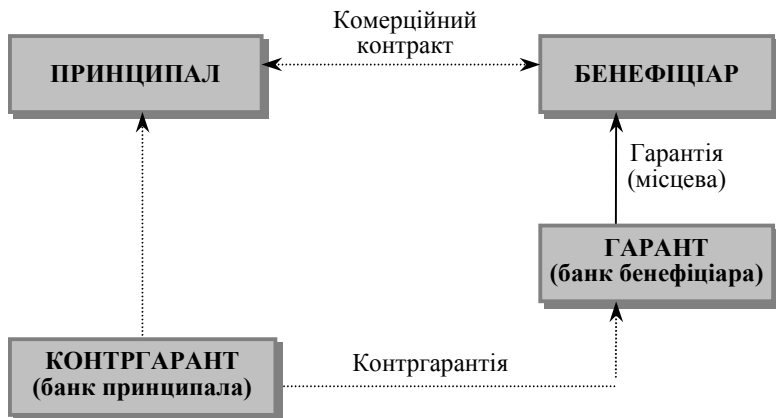


Рис. 7.6. Схема надання непрямої гарантії

Якщо банк-гарант і банк, що авізує, не є кореспондентами, то в проведенні операції можуть брати участь ще банк-посередник (загальний кореспондент) або декілька банків-посередників. Такі гарантії називаються непрямими. Відзначимо два моменти при виставленні контргарантії.

- Немає прямого зв'язку між банком принципалів (контргарант) і бенефіціаром за гарантією. (Це означає, що банк, який діє як контргарант, практично не має можливості впливати на бенефіціара при необхідності прискорити виконання зобов'язань за гарантією. Крім того, оскільки банк гаранта виступає на стороні свого клієнта, можливість успішності такого тиску стає ще менша).

- Ця система взаємовідносин діє і нагадує на практиці безвідкличний документарний акредитив: у дійсності в ній беруть участь ті самі сторони (за малим винятком, механізм дії обернений: імпортер діє як принципал, запитуючи свій банк відкрити акредитив у банку експортера, задача якого полягає в авізуванні

клієнта-бенефіціара, із наданням або без надання свого підтвердження).

При використанні непрямих гарантій уповільнюється процес реалізації гарантії через залучення зайвої сторони в як посередника. Витрати також зростають, оскільки банк, що виступає гарантом, буде брати комісію, яку віднесуть на рахунок експортера.

Варто пам'ятати, що днем закінчення контргарантії (виданої банком експортера на користь банку, який діє як гарант) повинна бути дата відмінна від дня закінчення гарантії, щоб існувала можливість для поштових відстрочок, тому що необхідно переконатися, що банк, який діє як гарант, має достатньо часу для контакту з банком-контргарантом у випадку виникнення претензії. Отже, контргарантія повинна закінчуватися не пізніше ніж через 15 днів після самої гарантії. В окремих випадках можливе збільшення зазначеного терміна.

## Типи, форми і види банківських гарантій

У банківській практиці відрізняють відкличні та безвідкличні типи гарантій.

**Відклична банківська гарантія** означає, що вона може бути відкликана або її умови можуть бути змінені банком-гарантом без попереднього повідомлення бенефіціара. Така гарантія не містить твердого зобов'язання банку перед бенефіціаром і, отже, не є достатнім забезпеченням для бенефіціара.

Більш доцільно застосовувати **безвідну банківську гарантію**. Безвідклична гарантія означає, що вона не може бути відклична, а її умови не можуть бути змінені без згоди бенефіціара.

З погляду підстави для реалізації гарантії поділяються на безумовні й умовні.

Виставленням **безумовної гарантії** розуміється, що банк-гарант виконує свої зобов'язання перед бенефіціаром (здійснює йому платіж) проти його простої першої вимоги, навіть якщо вона нічим не обумовлена і не підтверджена наданням будь-яких додаткових документів. Такий тип гарантії найвигідніший бенефіціарові, оскільки максимально захищає його інтереси, і не вигідний принципалу. Реалізація безумовної гарантії відбувається за умови одностороннього ухвалення рішення бенефіціаром, тобто виключається можливість виникнення будь-яких су-

перечок. Вимога бенефіціара повинна бути тільки заявлена в межах суми і терміну гарантії. При виставленні безумовних гарантій банк-гарант використовує формулювання: «Безумовно гарантуємо», «Гарантуємо безумовний платіж на першу вимогу бенефіціара», «Гарантуємо безумовний платіж за першою простою вимогою бенефіціара незалежно від можливих заперечень з боку принципала» тощо. Як правило, безумовні гарантії виставляються за дорученням значних клієнтів банку, і за ними вимагається покриття.

**Умовна гарантія** менш вигідна бенефіціарові, оскільки її реалізація залежить від виконання певних умов, як наприклад:

- бенефіціар повинен зазначити причину заяви своєї вимоги за гарантією, наприклад, приклавши сертифікат про те, що він виконав свої зобов'язання за контрактом, а його контрагент не здійснив платіж у встановлені терміни;

- до вимоги бенефіціара на платіж у рахунок гарантії повинні бути прикладені документи, що підтверджують виконання ним своїх зобов'язань за контрактом (комерційні або інші документи); такі гарантії, що передбачають надання комплексу вантажних документів, називаються **документарними**;

- вимога бенефіціара в рахунок гарантії повинна бути підтверджена спеціальним документом — свідченням повноважної третьої особи (наприклад, торгової або торгово-промислової палати, органами сертифікації товару, арбітражем) про те, що контрагент (принципал) не виконав своїх зобов'язань;

- згода принципала на здійснення платежу в рахунок гарантії — така умовна гарантія найменш вигідна для бенефіціара.

У міжнародній практиці застосовують в основному прямі гарантії і контргарантії.

Розрізняють такі види гарантій, які можна розподілити на платіжні та договірні (контрактні).

**Платіжні гарантії** застосовують при розрахунках за відкритим рахунком й у формі інкасо, при розрахунках на умові комерційного кредиту. Платіжні гарантії виставляються банками-гарантами в забезпечення платіжних зобов'язань покупців (боржників) стосовно продавців (кредиторів). Такі гарантії захищають інтереси експортерів. Вони можуть бути як безумовними (при розрахунках на умовах комерційного кредиту; при розрахунках у формі інкасо, особливо якщо покупець має можливість одержати товар до його оплати), що передбачають платіж проти першої простої вимоги бенефіціара, так і умовними (при розрахунках банківським переказом), тобто передбачати надання ви-



значених документів, які підтверджують відвантаження товару, проти яких здійснюється платіж за гарантією (документарна гарантія).

При виставленні **документарних гарантій** банки-гаранти просять виписувати товаророзпорядчі документи їх наказу. Останнім часом намітилася помітна тенденція проводити операції за документарними гарантіями аналогічно операціям за документарними акредитивами, застосовуючи при цьому ряд положень Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів.

### Гарантія забезпечення платежів

\_\_\_\_\_ [найменування бенефіціара] \_\_\_\_\_

Відповідно до умов Контракту № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ (Контракт) між \_\_\_\_\_ (найменування організації) \_\_\_\_\_ (Покупець) і фірмою \_\_\_\_\_ (Продавець) на постачання \_\_\_\_\_ у період \_\_\_\_\_ на загальну суму \_\_\_\_\_ Покупець зобов'язується оплатити \_\_\_\_\_ % вартості поставленого відповідно до Контракту товару протягом \_\_\_\_\_ після одержання \_\_\_\_\_ (найменування банку/покупця) \_\_\_\_\_ документів відповідно до параграфа \_\_\_\_\_ Контракту.

*Приймаючи до уваги вищевикладене, ми за дорученням Покупця безвідклично зобов'язуємося зробити за Вашою вимогою вищевказані платежі у випадку, коли Покупець відмовиться від виконання своїх платіжних зобов'язань за Контрактом, за умови, що Продавець виконає свої зобов'язання за Контрактом.*

Межа нашої відповідальності за дійсною гарантією становить \_\_\_\_\_ і зменшується в міру здійснення Покупцем або нами вищевказаних платежів.

Права за цією гарантією можуть бути передані у випадку поступки відповідних прав за Контрактом.

У випадку повної або часткової ануляції Контракту відповідно до його умов ця гарантія цілком або у відповідній частині втрачає силу.

Вимоги за даною гарантією можуть бути пред'явлені нам до \_\_\_\_\_, і після закінчення цього терміну гарантія втрачає силу.

Гарантія, що втратила силу, повинна бути повернута нам без наших додаткових запитів.

**Гарантія забезпечення готівкових  
платежів (документарна)**

\_\_\_\_\_ [найменування бенефіціара] \_\_\_\_\_

Відповідно до умов Контракту № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ (Контракт) між \_\_\_\_\_ (найменування організації) \_\_\_\_\_ (Покупець) і фірмою \_\_\_\_\_ (Продавець) на постачання \_\_\_\_\_ у період \_\_\_\_\_ на загальну суму \_\_\_\_\_ Покупець зобов'язується оплатити \_\_\_\_\_ % вартості поставленого відповідно до Контракту товару протягом \_\_\_\_\_ після одержання \_\_\_\_\_ (найменування банку/покупця) \_\_\_\_\_ документів відповідно до параграфу \_\_\_\_\_ Контракту.

Приймаючи до уваги вищевикладене, ми, за дорученням Покупця, безвідривно зобов'язуємося здійснити за Вашою вимогою вищевказані платежі у випадку, коли вони не будуть зроблені Покупцем проти надання документів відповідно до параграфу \_\_\_\_\_ Контракту.

Межа нашої відповідальності за даною гарантією становить \_\_\_\_\_ і зменшується в міру здійснення Покупцем і/або нами вищевказаних платежів.

Права за цією гарантією можуть бути передані у випадку поступки відповідних прав за Контрактом.

У випадку повної або часткової ануляції Контракту відповідно до його умов ця гарантія цілком або у відповідній частині втрачає силу.

Вимоги за цією гарантією можуть бути пред'явлені нам до \_\_\_\_\_, і після закінчення цього терміну гарантія втрачає силу.

Гарантія, що втратила силу, повинна бути повернута нам без наших додаткових запитів.



*Договірні (контрактні) гарантії* виставляються банками в забезпечення інтересів імпортера. Договірні гарантії, так само як і документарні акредитиви й інкасо, є предметом уніфікації.

Проте застосування Уніфікованих правил до договірних гарантії є факультативним. Цих Правил дотримуються тільки тоді, коли це прямо оговорено сторонами в зовнішньоторговельному контракті й у самій гарантії про це зазначено.

До договірних гарантії належать насамперед гарантії повернення авансу, гарантії належного виконання контракту, тендерні гарантії (гарантії участі в тендерних торгах), гарантії на тимчасове ввезенню товару (гарантії митного очищення).

Одним із специфічних підвидів і варіацій розглянутих вище гарантії є *гарантія утримань грошових коштів*. За цілями і призначенням вона близька і може розглядатися в якості гарантії виконання: запобігання відмови покупця або його стримування від платежу за допомогою гарантії і здійснення оплати тільки у випадку повної впевненості, що продавець виконав свої зобов'язання. Структура цієї гарантії може значно відрізнятись від інших, особливо якщо взяти до уваги те, що може відбутися під час переговорного процесу. Тому завжди потрібно пам'ятати, що гарантія утримання, на противагу авансовій гарантії, вступає в дію після того, як постачання здійснене повністю або ж частково і виконання контракту продовжуються, через що гарантію утримання можна вважати такою, що логічно впливає із авансових гарантії.

Для кращого розуміння ідей, висловлених вище, розглянемо приклад, із якого буде ясно, як гарантії діють у конкретній ситуації.

**Приклад.** У квітні 2007 р. фірма «А» подала пропозиції на тендер щодо придбання та монтажу виробничого обладнання. Через 5 місяців у серпні був підписаний контракт (ЗТК) із фірмою «В», відповідно до якого через місяць після підписання ЗТК (тобто, у вересні 2007 р.) має бути оплачений аванс у розмірі 100 % суми контракту. Постачання передбачається трьома партіями: у березні 2008 р., у вересні 2008 р., у березні 2009 р. Закінчення монтажу заплановане на вересень 2009 р. і остаточне приймання встановленого обладнання у березні 2010 р. Контракт потребує виставлення таких гарантії (у відсотках від суми контракту):

- гарантія пропозиції — 3 %;
- авансова гарантія — 5 %;
- гарантія виконання — 15 %, коли контракт набирає сили, знижується до 5 % після попереднього приймання;
- гарантія утримання — 5 %.

Схема роботи з використанням зазначених вище інструментів показано на рис. 7.7.

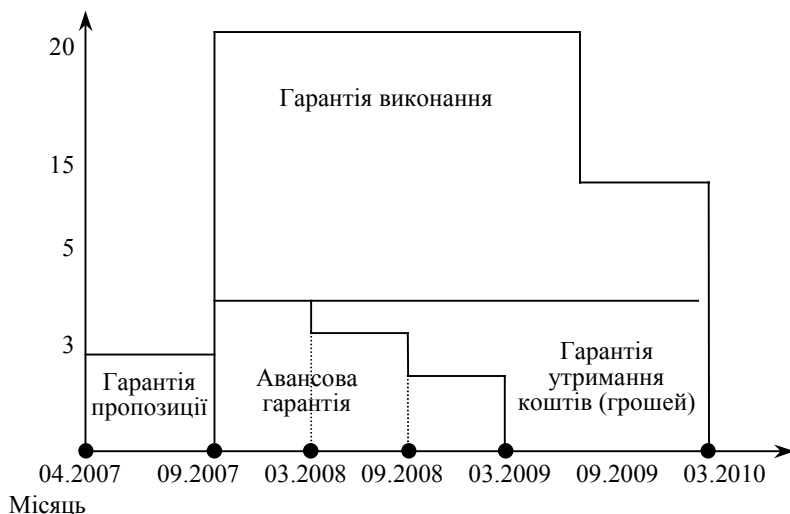


Рис. 7.7. Схема механізму реалізації комплексу гарантій

Крім названих вище видів гарантій, що одержали найбільше поширення в міжнародних розрахунках, існують інші види, менш поширені і більш специфічні. Потреби в забезпеченні надійності можуть бути задоволені банківськими гарантіями, що забезпечують не тільки постачання, а й платежі. Ці гарантії в широкому розумінні можуть бути поруками або платіжними зобов'язаннями (у правовому відношенні).

Розмаїтість їхніх форм визначається не написом, що стоїть на документі, а його матеріальним змістом. Види гарантій, які часто застосовуються в операціях із закордонними країнами, коротко охарактеризовані нижче.

**Митна гарантія** (гарантія митного очищення, тимчасового ввезення). Вона видається банками за дорученням підрядчиків для забезпечення безмитного тимчасового ввезення устаткування або матеріалів, необхідних для будівництва або проведення інших робіт. Звичайно таке устаткування після закінчення робіт повинно бути вивезене назад. Якщо воно не буде вивезено, гарантія митного очищення забезпечить отримання або виплату мита.

**Гарантія якості** (Warranty Bond; Gewährleistungsgarantie; Garantie de Bonne Fin; Garanzia di Buon Funzionamento). Вона за-

безпечує бенефіціару гарантії при нестачах товарів, що виникають протягом визначеного періоду на випадок, якщо контрагент не усуне ці недоліки, а також служить свого роду страховкою виконання продавцем претензії покупця при виникненні дефектів, що виявляються після постачання. Сума зазвичай вказується в самому контракті і становить від 5—20 % вартості контракту. Термін дії залежить від характеру діяльності, але зазвичай не більше одного року після постачання або комісіонерства.

**Гарантія платежу** (Payment Guarantee; Zahlungsgarantie; Garantie de Paiement; Garanzia di Pagamento). Вона складається банком імпортера на користь експортера і забезпечує узгоджене раніше (в контракті) проведення платежу за торговою угодою у визначений день. За допомогою платіжної гарантії експортер може забезпечити свою вимогу оплати купівельної ціни покупцем. База для такої гарантії — позики або інші зобов'язання. Своєю функцією забезпечення платежу ця гарантія відрізняється від банківської, яка класично забезпечує договірне зобов'язання. Сума гарантії відповідає контрактній ціні або її частині. Термін дії — до моменту повної сплати за товар.

**Гарантія забезпечення кредиту** (Security for a Credit Line). Кредит часто пов'язаний із визначеними гарантіями, які видаються самим одержувачем кредиту або третіми особами. Гарантія банку дає кредитору можливість забезпечити собі повернення кредиту. Сума гарантії визначається як сума кредиту і маржа, яка покриває очікувані відсотки та які-небудь разові видаткові статті. Термін дії — зазвичай до моменту повної оплати за кредит і відсотків по ньому.

**Гарантія коносаменту** (більш правильна назва — «гарантія за загублений коносамент; Guarantee for Missing Bill of Lading; Konnossementsgarantie; Garantie pour Connaissance Manquant; Garanzia per polizza di Carico Mancante). Окремі коносаменти або їхній повний комплект, необхідні для одержання товару, можуть загубитися або запізнитися в ході поштової пересилки. Цей вид гарантії найчастіше застосовується в тих випадках, коли платіж забезпечується акредитивом, а товар уже знаходиться в порту призначення. У такому випадку банк імпортера може дати гарантію коносаменту власнику пароплавства або експедитору, тобто обіцянку взяти на себе усі виникаючі витрати, якщо виявиться, що приймальник товару не був правомірним одержувачем. Таким чином, проти такої банківської гарантії можна вимагати передачі товару одержувачу без пред'явлення коносаменту, тому що банківська гарантія захищає перевізника у випадку вимоги відшко-

дування збитків. Сума такої гарантії складає зазвичай 150—200 % вартості вантажу. Термін дії не лімітований або до моменту надання оригінальних коносаментів.

**Гарантія постачання.** Вона є забезпеченням покупця, якщо продавець не поставить товар або не зробить послуги в узгоджений термін. (За своєю суттю близька до гарантії виконання.)

**Гарантія утримання засобів (грошей) (Retention Money Guarantee).** Деякі контракти обумовлюють утримання відсотків із кожного платежу до повного завершення проекту і прийняття його замовником. Подібного роду гарантії дозволяють продавцеві одержувати повну суму кожного платежу, у той же час гарантуючи покупцю, що ці кошти можна повернути у випадку невиконання умов контракту.

**Гарантія обслуговування.** Ця гарантія використовується при складанні контрактів на будівництво. Ціль — гарантувати, що після закінчення робіт будівельник виконає свої зобов'язання в період обслуговування об'єкта. Такі гарантії можуть використовуватися замість утримання грошей протягом періоду обслуговування.

**Судова гарантія.** Вона забезпечує витрати процесу і сторін у ході судових виробництв на користь судових інстанцій або сторін.

**Гарантія накладення арешту на майно (або гарантія забезпечення позову).** Якщо на майнові цінності дебітора накладається арешт, то він може виставити гарантію забезпечення позову (наприклад, солідарна порука), після чого йому знову дається право розпорядження цими цінностями.

**Гарантія ренти.** Служить забезпеченням одержання ренти домовласником від орендаря у випадку неплатоспроможності останнього.

**Банківські гарантії вимог.** Термін «банківські гарантії вимог» використовується для опису гарантій, що забезпечують виплату платежів:

- за першою вимогою (гарантії простої вимоги) або
- на першу вимогу, підкріплену документом або документами, визначеними в гарантії: заявою, підписаною покупцем і/або продавцем, або засвідченою копією арбітражного рішення (гарантія умовної вимоги).

Гарантії першої вимоги накладають на банк непрості зобов'язання, які юридично зв'язують його, компенсацію за які банк повинен бути спроможний одержати від продавця. Вони можуть передбачати виплату за «першою, або простою, вимо-

гою», або «за першою, або простою, вимогою, підкріпленою документами, обговореними гарантією». Це значить, що, якщо банк одержить вимогу, яка відповідає обговореним гарантією умовам, він зобов'язаний заплатити і заплатить без усякого зобов'язання з боку клієнта. Така гарантія найвигідніша бенефіціару, оскільки максимально забезпечує його інтереси. Гарантія реалізується в результаті одностороннього ухвалення рішення бенефіціаром, тобто виключається можливість виникнення будь-яких суперечок. Звичайно, вимога бенефіціара повинна бути заявлена в межах суми і терміну дії гарантії. При виставленні безумовних гарантій банки зазвичай використовують формулювання: «Безумовно гарантуємо...»; «Гарантуємо безумовний платіж на першу вимогу бенефіціара...»; «Гарантуємо безумовний платіж за першою простою вимогою бенефіціара незалежно від можливих заперечень із боку принципала» і т. п. Безумовні гарантії банки виставляють, як правило, за дорученням значних постійних клієнтів; за такими гарантіями потрібне внесення забезпечення.

Гарантії, що потребують незалежно випущених документів, таких як сертифікат арбітражного рішення, можуть розглядатися як умовні гарантії, але покупці рідко приймають їх.

Необхідна незалежність банківської гарантії від відповідної фінансової операції підкреслюється шляхом використання статі «Виплатити за першою вимогою». Ця стаття розуміє і відмову від усіх заперечень і протестів у зв'язку з даною операцією.

Недоречних претензій до гаранта можна запобігти своєчасними угодами: у випадку контракту на закупівлі, наприклад, при пред'явленні претензій до гаранта необхідно надати документальне свідчення порушення. Приймаються сертифікати уповноважених осіб, думки незалежних експертів, декларації, підписані покупцем і продавцем, рішення арбітражу й інші документи подібного роду. Важливо, щоб один із цих документів був описаний так само докладно, як для документарного акредитива.

Абстрактний характер гарантії не ставиться під погрозу простою умовою, що бенефіціар, пред'являючи претензії, повинен надати документи, адекватно і недвозначно визначені в гарантії. Платіж потім здійснюється на першу вимогу, але тільки якщо дотримані всі умови, обговорені в гарантії.

Відповідно до національних законів деяких країн гарантії вимог банку, що випускаються на користь жителів даної країни, повинні бути видані місцевим банком. Проте навіть там, де офіційно такого закону немає, закордонні покупці будуть наполягати, щоб гарантії на їхню користь були видані місцевим банком. Як-



що в цій ситуації банк експортера одержує інструкцію організувати видачу банківської гарантії вимоги від імені клієнта, він повинен проінструктувати відповідний закордонний банк-кореспондент про видачу гарантії, а самі зобов'язаний забезпечити обоюдну гарантію компенсації від імені клієнта. У даному випадку зобов'язання банку від імені клієнта можуть підпорядковуватися місцевому законодавству і вимогам, висунутим банком-кореспондентом.

## **Цілі і сфера застосування банківських гарантій**

Метою банківських гарантій є додаткове забезпечення фінансових інтересів сторін, що беруть участь у зовнішньоторговельних операціях. Навіть старанно розроблений зовнішньоторговельний контракт, що докладно визначає обов'язки сторін застосування різноманітних санкцій за їхнє невиконання; порядок розгляду претензій і спорів не є достатньою гарантією виконання контрагентами своїх зобов'язань. Деякі особливості постачання і приймання товару, здійснення платежів, що впливають на реалізацію зовнішньоторговельної операції, виявляються в ході виконання контракту і не можуть бути враховані в повному обсязі заздалегідь. Навіть можливий виграш справи в арбітражі або суді ще не означає, що питання урегульоване. Тому імпортери й експортери прагнуть до додаткового забезпечення своїх інтересів через банківські гарантії.

Найбільше застосування банківські гарантії знайшли з забезпеченні платіжних зобов'язань контрагентів по угодах. Це пов'язано насамперед з використанням банківського переказу як форми авансових розрахунків і розрахунків за відкритим рахунком.

Вважається також, що класична форма компромісу при розрахунках між імпортером і експортером, що створює достатні гарантії для обох сторін, — акредитив. Проте акредитивна операція складна, в тому числі і з технічної точки зору, що робить її застосування в ряді випадків неможливим. До того ж у деяких ситуаціях, зокрема при постачанні складних технічних товарів, застосування цієї форми розрахунків неможливе для імпортера. Наприклад, при постачанні товару на умовах, крім франко-завод-виробник, коли імпортер не має можливості провести попередню інспекцію товару перед його відвантаженням, платіж за товар по відвантажних документах до його приймання може бути для імпортера неприйнятним. У даному випадку доцільніше викорис-

товувати розрахунки у формі переказу на умові відкритого рахунка з одночасним виставленням на користь експортера умовної платіжної гарантії. Можливі суперечки щодо приймання товару за якістю і кількістю та його оплати вирішуються фіксуванням у контракті пункту, що зобов'язує імпортера завіряти результати приймання сертифікатом незалежної організації-експерта).

Ці і ряд інших причин призводять до необхідності використовувати банківський переказ як форму розрахунків за контрактами, незважаючи на те, що вони передбачають досить великий ризик. Поєднання переказів із банківською гарантією дозволяє нівелювати негативні моменти розрахунків у формі переказів. Крім того, гарантії використовуються при розрахунках у формі інкасо. У більшості випадків банківська гарантія не реалізується. Записана в договорі послуга виконується належним чином, і гарантія гаситься після закінчення терміну дії. Іноді гарантійний документ, якщо він уже не потрібний, повертається банку, який його видав.

Якщо постачальник, на думку бенефіціара гарантії, порушив своє договірне зобов'язання, останній може скористатися гарантією.

Як правило, проста письмова заява бенефіціара про настання терміна виплати гарантійної суми є достатньою умовою для здійснення гарантійним банком або його кореспондентом негайного платежу. Передумовою є лише те, щоб використання відбувалося безумовно, протягом терміну дії і на передбачених умовах. Якщо банк-гарант доручив банку-кореспонденту в країні бенефіціара видати гарантію, то вимога подається там. Банк-кореспондент негайно заплатить і, посилаючись на зустрічну гарантію, вимагатиме суму від банку-гаранта. При цьому банк-кореспондент вирішує, чи відбувалося використання в повній відповідності з умовами гарантії.

Банк-гарант також негайно виконає своє зобов'язання за платежами і потім зніме дану суму з рахунку принципала. Правову основу для цього дає підписана клієнтом заява про відповідальність (реверсі), що є складовою частиною гарантійного договору.

Гарантія може завершитися одним із двох шляхів: **виконанням зобов'язання або пред'явленням претензії**.

Якщо ми говоримо про виконання зобов'язань, то відбувається це, зазвичай, при **настанні закінчення** терміну або якщо бенефіціар дає повідомлення (сповіщення) про **відкликання, анулювання** (Cancellation) гарантії.

## Організація міжнародних операцій з гарантіями вітчизняних банків

Банк-гарант/банк-контргарант дає гарантії/контргарантії як у національній, так і в іноземних валютах для забезпечення виконання принципалом своїх зобов'язань перед бенефіціаром за основним зобов'язанням.

Банк-гарант може давати такі види гарантії: платіжні, гарантії повернення авансового платежу, тендерні (гарантії забезпечення пропозиції), гарантії виконання, повернення позики тощо.

Якщо в гарантії немає прямого застереження про її відкличність, вона є безвідкличною.

Залежно від резидентності бенефіціара гарантії поділяються на такі, які надані на користь бенефіціара-резидента, і такі, які надані на користь бенефіціара-нерезидента.

Операції за гарантіями/контргарантіями здійснюють банки за дорученням принципала або іншого банку-контргаранта в разі надання останніми відповідного належного забезпечення або без нього.

Виконання принципалом своїх зобов'язань перед банком-гарантом або банком-контргарантом за договором про надання гарантії забезпечується відповідно до вимог законодавства України.

У разі надання банками гарантії за договорами (в тому числі тендерною документацією) або за документами, які мають силу договору, за якими не передбачено надходження товару в Україну, то іноземна валюта грошового забезпечення (покриття) за цими гарантіями або іноземна валюта для сплати за ними (у разі настання гарантійного випадку за цими гарантіями) не може бути куплена на міжбанківському валютному ринку України (далі — МВРУ) відповідно до вимог нормативно-правових актів Національного банку з питань купівлі/продажу, конвертації іноземних валют.

Банк-гарант може прийняти контргарантії від банків-контргарантів без розміщення ними грошового забезпечення (покриття) за гарантіями, якщо сума та строк таких контргарантії відповідають сумі та строку, визначеним банком-гарантом за вільним лімітом прийняття ризику, відкритому банку-контргаранту.

Рішення про надання гарантії/контргарантії та умови її видачі приймається банком-гарантом/банком-контргарантом відповідно до своїх внутрішніх положень.

Гарантія може надаватися безпосередньо бенефіціару або передаватися через авізуючий банк, або через банк-кореспондент та/або банк бенефіціара, або безпосередньо принципалу для подальшого її передавання бенефіціару.

У разі порушення банком-гарантом свого зобов'язання його відповідальність не обмежується сумою, на яку видано гарантію, якщо інше не встановлено в гарантії.

Строк дії контргарантії в разі її надання має закінчуватися пізніше від строку дії самої гарантії. Якщо банк-контргарант розмістив кошти грошового забезпечення (покриття) в банку-гаранті, то операція за контргарантією вважатиметься завершеною після повернення цих коштів до банку-контргаранта або після здійснення сплати коштів за гарантією/контргарантією та в разі закінчення строку дії гарантії/контргарантії і дострокового припинення гарантії.

Якщо валюта грошового забезпечення (покриття) гарантії відрізняється від виду валюти, в якій надана гарантія, то сума коштів грошового забезпечення (покриття) за гарантією за вимогою банку-гаранта/контргаранта може бути збільшена на суму можливих ризиків від зміни курсів іноземних валют за умови, що це передбачено в заяві про надання гарантії та/або в договорі, укладеному між принципалом і банком-гарантом або банком-гарантом та банком-контргарантом.

Якщо коштів грошового забезпечення (покриття) недостатньо для виконання зобов'язань, забезпечених гарантією, то в разі зростання курсу іноземної валюти або гривні в договорі, укладеному між банком-гарантом і принципалом, може бути передбачено право банку-гаранта списати з рахунку принципала додаткову суму коштів для здійснення операції з купівлі іноземної валюти на МВРУ з метою забезпечення виконання зобов'язання за гарантією в повному обсязі.

Операції з купівлі/продажу, конвертації іноземних валют на МВРУ здійснюються банком-гарантом згідно з вимогами нормативно-правових актів Національного банку з питань купівлі/продажу, конвертації іноземних валют.

Банки, які беруть участь у здійсненні операцій за гарантіями, утримують комісійну винагороду та відшкодування витрат з принципала або з бенефіціара відповідно до умов гарантії та на підставі договору про надання гарантії або іншого відповідного договору, в якому передбачені умови утримання комісійної винагороди та відшкодування витрат. Комісійна винагорода від резидентів має утримуватися уповноваженими банками лише в національній валюті.

У контргарантії має бути передбачено відшкодування банком-контргарантом здійснених банком-гарантом платежів за наданими ним гарантіями, відповідно до умов контргарантії.

## **Здійснення банком-резидентом операцій за наданими гарантіями/контргарантіями**

### *Порядок оформлення та подання принципалом до банку-гаранта заяви про надання гарантії*

Для отримання гарантії принципал подає до банку-гаранта заяву про надання гарантії, яка складається за довільною формою, але із зазначенням усіх обов'язкових реквізитів, що зазначені нижче.

Заява про надання гарантії заповнюється з використанням відповідних технічних засобів або від руки та подається до банку-гаранта не менше ніж у двох примірниках, один з яких — оригінал, другий — її копія. Перший примірник заяви про надання гарантії має містити відбиток печатки та підписи відповідальних осіб принципала, які зазначені ним у картці із зразками підписів і відбитком печатки, або підписи осіб, уповноважених на це їх установчими документами, а в разі подання заяви про надання гарантії в електронній формі за допомогою систем «клієнт — банк», «клієнт — Інтернет — банк», «телефонний банкінг» тощо вона має містити електронні цифрові підписи відповідальних осіб, які підписують їх на паперовому носії. Відповідальний працівник банку, який отримав заяву про надання гарантії в електронній формі, роздруковує її на паперовому носії, засвідчує підписом і зазначає дату здійснення друку.

Заява про надання гарантії обов'язково має містити такі *реквізити*:

- назву та місцезнаходження банку-гаранта або умови визначення банку-гаранта банком-контргарантом;
- назву документа — «Заява про надання гарантії»;
- дату складання та номер заяви про надання гарантії (число — цифрами, місяць — цифрами або словами, рік — цифрами). Цю дату може зазначати банк-гарант;
- повну або скорочену назву принципала, що збігається з назвою, яка зазначена ним у картці, із зразками підписів і відбитка печатки [для фізичної особи — прізвище, ім'я та по батькові та документ, що її засвідчує (серія, номер, дата, ким виданий, місце проживання)], його місцезнаходження;

- назву національної валюти або іноземної валюти, в якій надається гарантія, словами та цифровий або літерний код іноземної валюти відповідно до Класифікатора іноземних валют та банківських металів, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 04.02.98 № 34 (у редакції постанови Правління Національного банку України від 02.10.2002 № 378, зареєстрованої в Міністерстві юстиції України 24.10.2002 за № 841/7129), зі змінами (далі — Класифікатор);

- суму гарантії цифрами та словами;

- номер договору або іншого документа, який, згідно із законодавством України, має силу договору (за наявності), або посилання на реквізити тендерної документації про проведення тендера, де передбачено основне зобов'язання;

- назву бенефіціара (для бенефіціара фізичної особи — прізвище, ім'я, по батькові), його місцезнаходження або місце проживання (за наявності такої інформації);

- назву банку бенефіціара — його назву та місцезнаходження, SWIFT-код (BIC kod) або номер телекса (зазначається за потребою);

- вид гарантії;

- умови гарантії;

- строк дії гарантії;

- посилання на Уніфіковані правила для гарантій за вимогою, розроблені Міжнародною торговою палатою (публікація Міжнародної торгової палати № 458), або інші міжнародні документи (за потребою);

- відбиток печатки, якщо заява подається на паперовому носії, підписи відповідальних осіб принципала, які зазначені ним у картці із зразками підписів і відбитком печатки (для фізичної особи, яка її не має, — лише її підпис).

Крім того, у заяві про надання гарантії принципал може доручити банку-гаранту: списати кошти в національній або іноземних валютах з поточного рахунка принципала для резервування грошового забезпечення (покриття) гарантії, якщо це передбачено договором про надання гарантії, укладеним між принципалом і банком-гарантом; надати гарантію за рахунок банківського кредиту або під заставу відповідно до укладених договорів між банком-гарантом і принципалом про надання кредиту під гарантію або договору застави, або за рахунок відкритих йому кредитних ліній, або в межах визначеного вільного ліміту прийняття ризику, відкритого на банк-контргарант, або іншого забезпечення, прийнятного для банку-гаранта; утримати з належних йому коштів

комісійну винагороду та відшкодувати витрати, що належать банку-гаранту та іншим банкам, що беруть участь у наданні гарантії; здійснити інші дії відповідно до законодавства України.

Разом із заявою про надання гарантії принципал подає до банку-гаранта такі документи:

- копію договору або іншого документа, який, згідно із законодавством України, має силу договору (за наявності), у якому може бути передбачено надання гарантії (далі — договір), або копію тендерної документації про проведення тендера (якщо вона є) тощо. Копія договору або тендерна документація (у разі надання банком-гарантом тендерної гарантії) залишається в справі за гарантією, що формується банком-гарантом;

- копію реєстраційного свідоцтва Національного банку про реєстрацію договору про залучення кредиту, позики в іноземних валютах від кредитора-нерезидента;

- копії установчих документів;

- фінансові звіти за останні звітні періоди (за потребою);

- картку із зразками підписів і відбитка печатки (за умови, якщо принципалу не були відкриті рахунки в банку-гаранті);

- інші документи відповідно до внутрішніх положень банку-гаранта (*Додаток К*).

Банк-гарант повинен перевірити, чи відповідає інформація, вміщена в заяві про надання гарантії, інформації, зазначеній у договорі або іншому документі, який, згідно із законодавством України, має силу договору або тендерної документації.

Банк-гарант розглядає подані документи, рівень забезпечення гарантії та приймає рішення про надання гарантії або про відмову в її наданні відповідно до своїх внутрішніх банківських положень.

### *Порядок надання гарантії банком-гарантом*

Після прийняття банком-гарантом рішення про надання гарантії відповідальний працівник банку-гаранта готує проект договору про надання гарантії (з урахуванням вимог статті 6 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг») і, відповідно до внутрішніх банківських положень банку-гаранта, подає його принципалу для підписання. Якщо заява про надання гарантії має силу договору про надання гарантії, а саме — в заяві про надання гарантії передбачені всі умови, за якими надається гарантія, і ця заява погоджена з бан-

ком-гарантом (погодження здійснюється шляхом підписання керівником чи уповноваженою особою банку-гаранта, яка має право підпису таких документів, з проставленням відбитка печатки), то договір про надання гарантії може не складатися.

Перевіривши прийнятність для банку-гаранта умов договору про надання гарантії і правильність оформлення поданих документів, відповідальний працівник банку-гаранта складає проект гарантії та погоджує її з принципалом і передає на підпис погоджену гарантію особі, яка має право підписувати такі документи в банку-гаранті. Після її підписання банк-гарант протягом строку, визначеного договором про надання гарантії, надсилає повідомлення із зазначенням умов гарантії за реквізитами, що зазначені в заяві про надання гарантії. Якщо гарантія на користь бенефіціара надається на паперовому носії, то оригінал гарантії передається разом із супровідним листом (за потребою) принципалу для передавання її бенефіціару або надсилається безпосередньо бенефіціару разом із супровідним листом або через банк бенефіціара, або авізуючий банк, або через банки-кореспонденти, або надається безпосередньо представнику бенефіціара (разом із супровідним листом), якщо це зазначено в тексті заяви про надання гарантії. Гарантія на паперовому носії складається в одному примірнику, оригінал якої передається бенефіціару. Одна копія гарантії залишається в банку-гаранті, інша передається принципалу.

Гарантія, яка надана на користь іншого банку бенефіціара, надсилається у формі повідомлення безпосередньо на його адресу з проханням підтвердити її отримання, а копія цієї гарантії передається принципалу, який подав заяву про її надання.

Гарантія вважається чинною з дати її видачі, якщо в ній не зазначено інше. Датою видачі гарантії вважається день надіслання бенефіціару або банку бенефіціара, або авізуючому банку, або банкам-кореспондентам повідомлення із зазначенням умов гарантії або дата, зазначена на поштової квитанції, що свідчить про надіслання гарантії поштовим зв'язком, або день передавання її представнику бенефіціара або принципала для подальшого передавання її бенефіціару. Облік наданої гарантії здійснюється в день набрання нею чинності за відповідними позабалансовими рахунками.

Відповідальний працівник банку-гаранта реєструє надані гарантії/контргарантії в журналі реєстрації наданих гарантії/контргарантії. Журнал може вестися як у паперовій, так і в електронній формах. У Журналі мають зазначатися такі реквізити: номер гарантії/контргарантії; назва принципала або банку-контр-



гаранта, за дорученням якого надана гарантія; назва бенефіціара, на користь якого надана гарантія; дата надання гарантії/контр-гарантії; сума гарантії/контргарантії та назва або код національної або іноземних валют (цифровий або літерний) відповідно до Класифікатора; строк дії гарантії/контргарантії. За потребою в Журналі може зазначатися інша інформація.

Якщо банк-гарант не отримав протягом строку дії гарантії відмову від банку бенефіціара або від бенефіціара про прийняття умов гарантії, то гарантія вважається прийнятою бенефіціаром.

### *Порядок внесення принципалом змін до умов гарантії*

У разі виникнення потреби внесення змін до умов гарантії принципал подає до банку-гаранта лист-звернення про внесення змін до чинної гарантії, а також засвідчену відбитком печатки копію відповідних змін до договору. Якщо протягом дії гарантії до договору вносилися зміни стосовно реквізитів сторін і термінів договору, то принципал обов'язково подає до банку-гаранта копії цих змін до договору, що свідчить про згоду сторін договору щодо їх внесення. Лист-звернення подає принципал до банку-гаранта на паперовому носії (у цьому разі лист-звернення має містити відбиток печатки та підписи тих осіб принципала, які зазначені ним у картці із зразками підписів і відбитка печатки) або в електронній формі за допомогою систем «клієнт — банк», «клієнт — Інтернет — банк», «телефонний банкінг» тощо (у цьому разі має містити електронні цифрові підписи відповідальних осіб, які підписують лист-звернення на паперовому носії).

Банк-гарант після перевірки правильності заповнення листа-звернення про внесення змін до умов гарантії, перевірки наявності й достатності забезпеченості грошовими коштами гарантії (якщо зміни передбачають збільшення суми або строку дії гарантії) та якщо зміни до умов гарантії не суперечать одна одній, то за умови прийняття банком-гарантом рішення про прийняття таких змін (відповідно до своїх внутрішніх положень) і оформлення інших відповідних договорів (за потребою) банк-гарант у межах строку дії гарантії надсилає повідомлення про внесення змін до банку бенефіціара або передає ці зміни на паперовому носії безпосередньо представникові бенефіціара або представникові принципала для подальшого їх передавання бенефіціару.

Зміни до умов гарантії можуть бути внесені лише до часу закінчення строку дії гарантії і набирають чинності з дати їх на-

дання, якщо в них не зазначено інше. Днем надання змін вважається день надіслання бенефіціару або банку бенефіціара, або авізуючому банку, або банкам-кореспондентам повідомлення із зазначенням змін до умов гарантії або з дати, зазначеної на поштової квитанції, що свідчить про надіслання листа із змінами до умов гарантії поштовим зв'язком, або з дня передавання листа із змінами до умов гарантії представнику бенефіціара або принципала для подальшого передавання бенефіціару. При внесенні змін до умов гарантії з метою зменшення суми гарантії або скорочення строку її дії зміни до гарантії набирають чинності лише після отримання від бенефіціара або банку бенефіціара, або авізуючого банку повідомлення про прийняття зазначених змін. У разі отримання банком-гарантом від бенефіціара або банку бенефіціара, або авізуючого банку повідомлення про відмову бенефіціара здійснити внесення змін до умов гарантії банк-гарант протягом двох робочих днів з дати одержання відповідного повідомлення зобов'язаний письмово інформувати про це принципала. Після внесення змін до умов гарантії відповідальний працівник банку-гаранта вносить відповідні зміни до Журналу і титульної сторінки Справи.

Сума гарантії зменшується, якщо це передбачено умовами наданої гарантії, на суму виконаних принципалом зобов'язань за договором або на суму виконаних банком-гарантом платіжних зобов'язань за наданою гарантією та коригує суму гарантії, що обліковується за відповідним позабалансовим рахунком.

### ***Порядок сплати банком-гарантом (резидентом) коштів за гарантією в разі настання гарантійного випадку***

Банк-гарант (резидент), отримавши від бенефіціара або його банку вимогу, має переконатися в достовірності цієї вимоги, тобто перевірити справжність підписів на вимозі, ключі, підписи, формат SWIFT. У разі потреби банк-гарант (резидент) надсилає запит до банку бенефіціара або іншого банку, через який було передано вимогу, для уточнення достовірності цієї вимоги/повідомлення. Банк-гарант (резидент) приймає вимогу, яка відповідає умовам гарантії, надсилає копію цієї вимоги принципалу (разом з копіями документів, якими вона супроводжувалась, якщо подання таких документів передбачалось умовами гарантії) після отримання відповідних уточнень, що підтверджують її достовірність, або до отримання таких уточнень. Якщо після подання копії вимоги принципалу банк-гарант отримує письмове підтвердження

недостовірності пред'явленої вимоги, то банк-гарант надсилає письмове повідомлення про такий факт принципалу та бенефіціару.

Сплата за вимогою/повідомленням коштів бенефіціару за гарантією здійснюється банком-гарантом (резидентом) на умовах і в строки, передбачені гарантією для оплати вимоги, та згідно з інструкціями і реквізитами, зазначеними в тексті гарантії та у вимозі, отриманими від бенефіціара. Банк-гарант (резидент) здійснює перерахування коштів з рахунку, на якому обліковувалися кошти принципала для грошового забезпечення (покриття) гарантії, або з інших відповідних рахунків банку-гаранта (резидента). Якщо гарантія надавалася за рахунок іншого забезпечення, прийнятного для банку, то банк-гарант вирішує питання щодо погашення заборгованості принципала шляхом звернення стягнення на предмет застави або договірною списання коштів з поточних/депозитних рахунків принципала, або шляхом проведення інших дій, передбачених законодавством України (за умови, якщо це передбачено договором).

Банк-гарант (резидент) списує з позабалансового обліку гарантію, якщо: здійснена повна або часткова сплата бенефіціару коштів, на які видано гарантію; закінчився строк дії гарантії; бенефіціар відмовився від своїх прав за гарантією шляхом повернення до банку-гаранта оригіналу гарантії або шляхом подання банку-гаранту (резиденту) письмового підтвердження або повідомлення про звільнення банку-гаранта від зобов'язань за гарантією.

У разі отримання вимоги не на повну суму коштів, що забезпечені гарантією, і здійснення банком-гарантом (резидентом) часткової сплати коштів банк-гарант (резидент) має списати з обліку суму, яка сплачена за гарантією.

### *Дострокове припинення дії гарантії, наданої банком-гарантом (резидентом)*

Якщо принципал подав заяву до банку-гаранта (резидента) про дострокове припинення гарантії, то банк-гарант (резидент) має надіслати авізууючому банку або банку бенефіціара, або безпосередньо бенефіціару відповідний запит для одержання згоди від бенефіціара на дострокове припинення гарантії. Такий запит не надсилається в разі подання принципалом вищезазначеної заяви до банку-гаранта (резидента) та отримання банком-гарантом від принципала (або безпосередньо від бенефіціара) письмової згоди бенефіціара на дострокове припинення гарантії (з обов'язковою перевіркою банком-гарантом достовірності такої згоди).

Зазначена заява подається принципалом до банку-гаранта (резидента) на паперових носіях (у цьому разі заява має містити відбиток печатки та підписи осіб принципала, які зазначені в картці із зразками підписів і відбитка печатки) або в електронній формі за допомогою систем «клієнт — банк», «клієнт — Інтернет — банк», «телефонний банкінг» тощо (має містити електронні цифрові підписи відповідальних осіб, які підписують заяву на паперовому носії).

Якщо від бенефіціара або банку бенефіціара, або іншого банку надійшло повідомлення про згоду бенефіціара на дострокове припинення гарантії, то гарантія вважається припиненою та списується з відповідного позабалансового рахунка.

***Порядок подання до банку-контргаранта (резидента) заяви про надання контргарантії, надання контргарантії, внесення змін до умов наданих контргарантії і сплати коштів за наданими контргарантіями***

Для надання контргарантії на користь банку-гаранта або іншого банку-контргаранта принципал подає до банку-контргаранта (резидента) заяву про надання контргарантії.

Оформлення заяви про надання контргарантії, надання контргарантії, внесення змін до умов наданої контргарантії, оплати за наданими контргарантіями здійснюються аналогічно до вимог щодо гарантії.

Банк-контргарант (резидент) після прийняття рішення про надання контргарантії та оформлення всіх необхідних документів, у тому числі договору про надання контргарантії, надсилає протягом строку, визначеного договором про надання контргарантії, до банку-гаранта за допомогою телекса або системи SWIFT, або інших засобів передавання інформації текст гарантії, яка має бути надана на користь бенефіціара, разом з текстом своєї контргарантії, яку банк-контргарант (резидент) надає на користь банку-гаранта.

***Здійснення банками-резидентами операцій за отриманими гарантіями/контргарантіями***

Банк-резидент, отримавши від іншого банку гарантію, має переконатися в достовірності цієї гарантії (перевірити ключі, підписи, формат SWIFT).

У разі потреби банк-резидент надсилає запит до банку, від якого надійшла гарантія, для уточнення достовірності цієї гарантії або уточнення умов та інших інструкцій, що містяться в гара-

нтії. Банк-резидент приймає (авізує) гарантію лише після отримання відповідних уточнень. Отримані гарантії реєструються в Журналі в порядку їх надходження.

Журнал має містити такі реквізити:

- назву бенефіціара;
- суму гарантії;
- валюту, в якій надана гарантія;
- строк дії гарантії;
- назву банку-гаранта;
- номер гарантії тощо.

Банк-резидент не пізніше третього робочого дня після отримання гарантії від іншого банку надсилає лист до бенефіціара або банку бенефіціара повідомлення про отримання гарантії на користь бенефіціара разом з текстом гарантії або повідомляє його про це в електронній формі за допомогою систем «клієнт — банк», «клієнт — Інтернет — банк», «телефонний банкінг» тощо.

Бенефіціар після отримання зазначеного вище повідомлення з текстом гарантії має повідомити в письмовій формі банк-резидент про прийняття цієї гарантії або про потребу внесення змін до умов гарантії, або про відмову від прийняття наданої гарантії. Якщо банк-резидент не отримав від бенефіціара протягом строку дії гарантії листа або повідомлення із згодою/відмовою або про потребу внесення змін до умов гарантії, то гарантія вважається банком-резидентом прийнятою бенефіціаром на умовах, які в ній зазначені. У разі отримання листа від бенефіціара та наявності прохання (інструкцій) від банку-гаранта банк-резидент надсилає повідомлення до банку, від якого надійшла гарантія, про прийняття бенефіціаром умов гарантії або про потребу внесення змін, або про відмову в прийнятті гарантії. За відсутності відповідних інструкцій банку-гаранта та в разі прийняття бенефіціаром гарантії без змін банк-резидент може не надавати повідомлення про згоду бенефіціара банку, від якого надійшла гарантія, і гарантія вважатиметься прийнятою на умовах, які в ній зазначені.

У разі настання гарантійного випадку і для отримання відшкодування, забезпеченого гарантією, бенефіціар може подати безпосередньо до банку-гаранта або до банку-резидента вимогу для отримання відшкодування, забезпеченого гарантією, а також усі документи, передбачені умовами гарантії. Вимога та інші обумовлені в гарантії документи мають бути подані до банку-резидента для подальшого передавання цієї вимоги до банку-гаранта або іншого банку, від якого надійшла гарантія, протягом строку дії гарантії і способом, зазначеним у гарантії. Вимога має

складатися та подаватися бенефіціаром до банку-резидента письмово за довільною формою (у цьому разі вимога має містити відбиток печатки та підписи осіб бенефіціара, які зазначені в картці із зразками підписів і відбитка печатки) або в електронній формі за допомогою систем «клієнт — Інтернет — банк», «телефонний банкінг» тощо (має містити електронні цифрові підписи відповідальних осіб, які підписують вимогу на паперовому носії).

Після отримання від банку-гаранта відшкодування, забезпеченого гарантією, банк-резидент: зараховує кошти на поточний або розподільчий рахунок бенефіціара, якщо в банку-резиденті відкрито рахунок, або перераховує кошти за реквізитами, отриманими від бенефіціара, або банку бенефіціара, або іншого авізуючого банку, якщо бенефіціару відкрито рахунок в іншому банку-резиденті, і списує гарантію з відповідного позабалансового рахунку.

Якщо бенефіціар повідомив банк-резидент про звільнення банку-гаранта від зобов'язань за гарантією, то банк-резидент на прохання бенефіціара надсилає повідомлення банку-гаранту або банку, від якого надійшла гарантія про звільнення банку-гаранта від зобов'язань за гарантією.

Банк-резидент знімає з обліку гарантію в разі сплати бенефіціару суми коштів, на яку надано гарантію, або закінчення строку дії гарантії, або відмови бенефіціара від своїх прав за гарантією шляхом повернення оригіналу гарантії банку-гаранту, або шляхом подання банку-гаранту письмової заяви про звільнення його від зобов'язань за гарантією. Якщо банку-резиденту не було повідомлено про настання будь-якої із вищезазначених умов (крім закінчення строку дії гарантії), то банк-резидент знімає з обліку гарантію в разі закінчення строку її дії.

У разі надання бенефіціаром вимоги не на повну суму коштів, що забезпечені гарантією, банк-резидент знімає з обліку суму коштів, що сплачена банком-гарантом за гарантією.

## **7.5. ПРАВОВІ ОСНОВИ ВАЛЮТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКОВИХ І КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

### **Правила купівлі і продажу безготівкової іноземної валюти для здійснення зовнішньо-економічних операцій**

До валютних відносяться операції, пов'язані із ввезенням, переказом, пересиланням на територію України або за її межі валютних цінностей.

Відповідно до пункту 1 статті 1 Декрету № 15-93 до валютних цінностей належать:

- *валюта України* — грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських квитків, монет та в інших формах, що знаходяться з обігу і є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або що вилучаються з нього, кошти на рахунках, внесках у банківських і інших кредитно-фінансових установах на території України; платіжні документи й інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, ощадні книжки, інші фінансові і банківські документи), виражені у валюті України;

- *іноземна валюта* — іноземні грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських квитків, монет, що знаходяться в обігу і є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також відлучені з обігу або що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, що знаходяться в обігу, кошти а грошових одиницях іноземної держави і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, що знаходяться на рахунках або вносяться в банківські й інші кредитно-фінансові установи за межами України; платіжні документи й інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, векселя (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові і банківські документи), виражені в іноземній валюті або банківських металах.

Резиденти і нерезиденти мають право здійснювати валютні операції з урахуванням обмежень, установлених актами валютного законодавства України.

## **Купівля валюти**

При купівлі й оплаті платіжних документів у вільно конвертованій валюті слід користуватися Класифікатором (див. табл. 1.6)

Кошти у валюті України, призначені резидентом для купівлі іноземної валюти, що відносяться до групи 1 Класифікатора іноземних валют, можуть бути перераховані тільки з основного поточного рахунка або кредитного рахунка відповідно до *типової заявки*.

**Типова заявка  
на купівлю іноземної валюти  
від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.**

Назва підприємства \_\_\_\_\_

Поштова адреса: \_\_\_\_\_

Телеграфна адреса \_\_\_\_\_

Телекс/телефакс: \_\_\_\_\_

П.І.Б. співробітника, уповноваженого на вирішення питань за угодою:  
\_\_\_\_\_ № тел. \_\_\_\_\_

Розрахунковий рахунок в грн. № \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ № МФО \_\_\_\_\_

(назва банку)

Валютний рахунок № \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (назва банку)

Мета використання інвалюти: \_\_\_\_\_

Доручаємо укласти від нашого імені і за наш рахунок угоду на купівлю коштів в іноземній валюті на таких умовах:

Сума купівлі інвалюти (в _____)	Максимальний курс угоди в грн (договірна ціна)	Сума купівлі в грн. за курсом угоди (грн. 1 × грн. 2)
1	2	3

та перерахувати на обов'язкове пенсійне страхування суму коштів збору в гривнях, на яку була здійснена купівля іноземної валюти згідно з чинним законодавством України. До початку біржових торгів зобов'язуємося перерахувати в

\_\_\_\_\_ гривневий еквівалент у розмірі,  
(назва банку)

необхідному для купівлі валюти за курсом, вказаним в поданій заяві та перерахування збору на обов'язкове державне пенсійне страхування на рахунок \_\_\_\_\_ в \_\_\_\_\_  
(назва банку)

для купівлі \_\_\_\_\_

Комісійна винагорода банку стягується згідно з Тарифом комісійних винагород \_\_\_\_\_ комісія біржі \_\_\_\_\_.  
(назва банку)

Придбану іноземну валюту зобов'язуємося використати протягом 5 банківських днів. Залишок гривень після купівлі валюти та сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування (необхідне підкреслити):

\* Просимо повернути на наш поточний рахунок;

\* Використати для подальшої купівлі валюти.

М.П. \_\_\_\_\_ підписи уповноважених  
осіб підприємства \_\_\_\_\_



Підставою для купівлі іноземної валюти на Міжбанківському валютному ринку України (МВРУ) при розрахунках із нерезидентами по торгових операціях вважаються такі документи:

- договір із нерезидентом, оформлений відповідно до вимог чинного законодавства України, або інший документ, що відповідно до чинного законодавства України має силу договору;

- вантажна митна декларація у випадку, якщо товар завезений на територію України (вантажні митні декларації, по яких здійснене митне оформлення тимчасово завезених вантажів під зобов'язання про їхній зворотній вивіз, не є підставою для купівлі іноземної валюти);

- акт здачі-приймання, акт виконаних робіт (наданих послуг) або інший документ, що свідчить про надання послуг, виконання робіт;

- документи, передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив, інкасо);

- довідка державної податкової адміністрації (інспекції), в якій резидент зареєстрований як платник податків, із вказівкою інформації про основний поточний рахунок резидента в гривнях і поточному рахунку в іноземній валюті, визначеному резидентом як рахунок; із якого здійснюються всі перерахування з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентами в цій іноземній валюті (термін дії довідки — 90 днів).

На оригіналах документів, на підставі яких була куплена іноземна валюта, проставляється оцінка уповноваженого банку про обсяг придбаної валюти.

Копії цих документів із позначеною оцінкою завіряються печаткою і підписом керівника (заступника керівника) суб'єкта господарської діяльності, або нотаріусом (копія вантажної митної декларації завіряється круглою гербовою печаткою і підписом керівника або заступника керівника відповідної митниці) і зберігаються в уповноваженому банку.

Підставою для купівлі іноземної валюти резидентами (юридичними і фізичними особами, що займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, крім постійних представництв нерезидентів) при здійсненні неторгових операцій є такі документи:

а) заявки з розрахунком витрат:

- на відрядження за кордон;
- на експлуатаційні витрати транспортних засобів, що виконують рейси за кордон.

б) документи, що мають силу договору і можуть використовуватися контрагентами-нерезидентами відповідно до міжнародної практики:

- для оплати участі в міжнародних виставках, конгресах, симпозіумах, конференціях та інших міжнародних зустрічах;
- для оплати за навчання, лікування, патентування і т. п.;
- для сплати митних платежів;
- для здійснення платежів за користування авторськими правами;
- для відшкодування витрат судових, арбітражних, нотаріальних, правоохоронних органів іноземних держав.

в) укладені трудові договори (контракти) з нерезидентами;

г) рішення судів про сплату за межі України пенсій, аліментів, штрафів і т. п.;

д) угоди між пенсійними фондами про переказ за межі України пенсій в іноземній валюті;

е) угоди між поштовими адміністраціями про сплату за межі України поштових переказів.

Підставою для купівлі іноземної валюти з метою виконання зобов'язань по капітальних операціях та інших зобов'язаннях резидентів в іноземній валюті є такі документи:

- кредитна угода (угода позики), що свідчить про необхідність виконання юридичними особами і фізичними особами — суб'єктами підприємницької діяльності України зобов'язань в іноземній валюті, довідка з інформацією про стан погашення заборгованості за кредитом (позиці) і документи, передбачені чинним законодавством щодо легітимності виконання таких зобов'язань (реєстраційні свідчення, індивідуальні ліцензії Національного банку України, гарантії Кабінету Міністрів України і т. п.);

- договір про інвестиційну діяльність, у тому числі про інвестиційну діяльність без створення юридичної особи, документи про фактичне внесення інвестиції, що свідчать про правомірність переказу за кордон прибутку, отриманого нерезидентом на законних основах в Україні; копія рішення загальних зборів засновників, підприємств з іноземними інвестиціями, які діють в Україні про розподіл прибутку; копія декларації про прибуток підприємства із позначкою ДПА про її прийом; копія податкового звіту про результати спільної діяльності на території України без створення юридичної особи і копія декларації про прибуток з позначкою ДПА про їхній прийом;

- витяги з рахунка клієнта банку про надходження іноземної валюти (із копією S.W.I.F.T. — повідомлення і т. п.) і підтвер-

дження конвертації її в гривні для придбання облігацій внутрішньої державної позики, довідка депозитарію Національного банку України або уповноваженого банку, довідка уповноваженого банку про сплату податку в бюджет із прибутку, отриманого нерезидентом на території України (копія платіжного доручення, відповідно до якого здійснене перерахування коштів) у випадках, передбачених законами України;

- депозитний договір, ощадна книжка, ощадний (депозитний) сертифікат, що підтверджують необхідність виконання уповноваженим банком зобов'язань в іноземній валюті перед власником депозиту (внеску);

- усі види договорів про забезпечення виконання зобов'язань в іноземній валюті і договори, для забезпечення виконання яких останні видані.

Підставою для купівлі іноземної валюти з метою виконання зобов'язань за операціями, що потребують одержання індивідуальних ліцензій (дозволів) Національного банку України, є індивідуальні ліцензії (дозволи) Національного банку України на здійснення операцій із валютними цінностями, що передбачають купівлю іноземної валюти, і документи, передбачені умовами цих ліцензій (дозволів).

Іноземна валюта, придбана у встановленому порядку через уповноважені банки й уповноважені кредитно-фінансові установи на Міжбанківському валютному ринку України (МВРУ), повинна бути використана резидентом протягом п'яти робочих днів із часу зарахування її на його поточний рахунок на цілі, зазначені в заяві на купівлю іноземної валюти, тільки за реквізитами контракту, що був основою для допуску на участь у торгах на біржах.

У випадку порушення резидентами термінів перерахування придбана іноземна валюта продається уповноваженим банком протягом п'яти робочих днів на МВРУ. При цьому позитивна курсова різниця, що може виникнути за такою операцією, щокварталу направляється в Державний бюджет України, а негативна курсова різниця відноситься на результати господарської діяльності резидента.

У випадку повернення на адресу резидента коштів у іноземній валюті, куплених на МВРУ і перерахованих на користь нерезидента, у зв'язку з тим що взаємні зобов'язання частково або цілком не виконані, ці кошти не можуть бути використані в інших цілях і підлягають продажу з розподільчого рахунку. Обмеження щодо терміну продажу іноземних валют не поширюється на іноземні валюти, що не належать до першої групи Класифікатора.

Придбана іноземна валюта може бути перерахована резидентом для виконання власних зобов'язань перед нерезидентами тільки з поточного рахунка в іноземній валюті, визначеного резидентом як рахунок, із якого здійснюються всі перерахування з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентами в цій іноземній валюті.

Придбана на біржі іноземна валюта й іноземна валюта на рахунках клієнтів, що відноситься до групи 1 Класифікатора іноземних валют, може бути перерахована за межі України тільки з основного поточного валютного рахунку в іноземній валюті або з кредитного рахунку в іноземній валюті (без наявності довідки Державної податкової адміністрації).

## Продаж інвалюти

Обов'язковий продаж експортних надходжень відновлений з 4 вересня 1998 року. Тоді його ставка складала 75 %. З 15 вересня 1998 року вона складає 50 % надходжень з іноземній валюті групи 1 Класифікатора іноземних валют Національного банку України на користь резидентів — юридичних осіб.

Обов'язковому продажу не підлягають кошти в іноземній валюті першої групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України:

- які надходять у вигляді кредитів (позик, фінансової допомоги) від уповноважених банків і уповноважених кредитно-фінансових установ, від нерезидентів, міжнародних фінансових організацій, а також кошти, переуступлені Національним банком України уповноваженим банкам по гранту Кредитної установи для відновлення (KfW, Німеччина); суми надходжень в іноземній валюті, що цілком направляються резидентами на погашення заборгованості по цих кредитах, позиках, фінансової допомоги і зобов'язань міжнародного лізингу. Засоби по залучених від нерезидентів кредитах, позиках, зворотній фінансовій допомозі не підлягають обов'язковому продажу, якщо на проведення таких операцій у відповідності з чинним законодавством України отримана гарантія Кабінету Міністрів України, індивідуальна ліцензія або реєстраційне посвідчення Національного банку України;

- що перераховуються на територію України з метою здійснення інвестицій;

- придбані на МВРУ через уповноважені банки й уповноважені кредитно-фінансові установи протягом терміну, встановле-

ного валютним законодавством: України для розрахунків із нерезидентами;

- перераховані на користь нерезидента і повернуті у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання цілком або частково не виконані, за умови, що ці засоби не були куплені на МВРУ;

- доручення, що надійшли на користь резидентів-посередників за договорами комісії, доручення, консигнації або по агентських угодах і які підлягають перерахуванню резидентами нерезидентам. Резиденти-посередники здійснюють обов'язковий продаж тільки отриманої від нерезидентів комісійної винагороди;

- які належать уповноваженим банкам і уповноваженим кредитно-фінансовим установам;

- депозити, розміщені резидентами в уповноважених банках і уповноважених кредитно-фінансових установах (включаючи відсотки, нараховані по них), а також інвестиції, здійснені резидентами за межі України, у випадку їхнього повернення власнику;

- які надходять транспортним організаціям (авіаційним, судноплавним, залізничним автомобільним) і підприємствам зв'язку від експорту власних послуг і що спрямовуються ними на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням їхніх транспортних засобів (надання послуг зв'язку) за межами України, а також ті, що надходять рибальським судам і що спрямовуються ними на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням цих судів за межами України. Підставою для віднесення транспортних послуг і послуг зв'язку до власних послуг є документ (сертифікат і т. п.) Торгово-промислової палати України;

- які надходять безкоштовно у вигляді добровільних пожертвуваль.

### **Особливості переміщення валютних цінностей через митний кордон України**

Переміщення валютних цінностей через митний кордон України регулюється Тимчасовими правилами митного контролю за переміщенням через митний кордон України предметів, валюти і цінностей громадян, ствердженими наказом Державного митного комітету України від 31.12.91 р. № 9 і Порядком № 19029.

У випадку перетинання митного кордону України громадяни — резиденти і нерезиденти (включаючи тих, що направляються тран-

зитом) зобов'язані задекларувати валюту, незалежно від суми, чеки, ощадні книжки, платіжні документи й інші цінні папери.

Декларування здійснюється шляхом надання в установленій формі повідомлень про мету переміщення через митний кордон України предметів (товарів), валютних цінностей.

Кожна фізична особа, що перетинає митний кордон України, повинна заповнити *митну декларацію за формою МД-4* до початку митного оформлення. Особи, що заповнюють цю декларацію, зобов'язані зазначити в ній кількість місць належного їм багажу, суму й інші дані про валюту та цінності, інші предмети, які власник пред'являє для митного контролю і про які йдеться в декларації.

Митна декларація, в якій зазначена валюта, завіряється особливою печаткою інспектора митниці, видається на руки власнику (для ввезення її в зворотному порядку протягом одного року). Загублена декларація не відновлюється, а особи, що її загубили, позбавляються права на безперешкодне ввезення або вивезення валюти, предметів і цінностей у зворотному порядку. Особа, що заповнювала декларацію за формою МД-4, у випадку вивезення або ввезення певних предметів, зобов'язується їх везти або вивезти після закінчення режиму тимчасового ввезення (вивезення).

Митна декларація (форма МД-4) не заповнюється:

- якщо особі, що перетинає митний кордон України, не виповнилося 16 років (у даному випадку повідомлення про належні йому предмети вказуються в декларації одного з батьків або особи, що її супроводжує);
- при в'їзді на територію України через пропускні пункти, в яких діє схема спрощеного митного контролю, у випадках якщо ввезені предмети не підлягають обов'язковому митному контролю;
- якщо особа або група осіб користується митними пільгами;
- в окремих випадках відповідно до рішення службових осіб митниць із метою забезпечення умов для прискорення пасажиропотоку через митний кордон.

Статтею 115 Митного кодексу визначено, що переміщення предметів через митний кордон України з прихованням від митного контролю тягне за собою конфіскацію предметів, що є об'єктами правопорушення.

Відповідно до чинного законодавства, конфіскація проводиться виключно в судовому порядку, митниця лише фіксує правопорушення, а також затримує предмети, після чого справа передається в суд.

# МИТНА ДЕКЛАРАЦІЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО  
постановою Кабінету Міністрів України  
від 5 липня 1997 р. № 548

- Заповнюється кожною особою, яка досягла 16-річного віку.
  - Потрібна відповідь позначається у відповідній рамці, знаком .
- Зберігається на весь період тимчасового в'їзду/виїзду і пред'являється митним органам під час повернення громадянина. У разі втрати не поновлюється.

в'їзд

виїзд

транзит

## 1. Відомості про особу

(прізвище, ім'я, по батькові)		
(країна постійного проживання)	(громадянство/підданство)	серія № (паспорт)

з якої країни прибув (зазначається країна відправлення) до якої країни прямує (зазначається країна призначення)

Зі мною прямують неповнолітні діти  Так  Ні Кількість \_\_\_\_\_

## 2. Відомості про наявність багажу

2.1. Супроводжувальний багаж 2.2. Несупроводжуваний багаж  
включаючи  Так  Ні (за вантажосупровідними документами)  Так  Ні  
Кількість місць \_\_\_\_\_ Кількість місць \_\_\_\_\_

## 3. \* Відомості про наявність товарів

При мені і в моєму багажі є товари та інші предмети, які підлягають обов'язковому декларуванню і переміщення яких через кордон здійснюється за дозвільними документами відповідних компетентних органів.

3.1. Сума національної валюти України та інша валюта готівкою, валютних цінностей, кількість виробів з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння в будь-якому вигляді і стані  Так  Ні

Найменування валюти, цінностей або виробів	Сума/кількість
	цифрами літерами





З кінця 1998 року введена поза форма бланка *митної квитанції МД-1*. Така квитанція заповнюється безпосередньо на кордоні, коли громадянин сплачує мито, інші збори, а також при прийнятті на збереження цінностей, у тому числі і валютних, не пропущених митницею при ввезенні в Україну або при вивезенні з України від громадян, що направляються через митний кордон України. Важлива особливість нової форми квитанції полягає в тому, що в неї обов'язково вноситься ідентифікаційний код громадянина, при цьому інспектор митниці, що заповнює зазначену квитанцію, звіряє зазначений код із відповідними документами (із довідкою органів податкової служби про присвоєння ідентифікаційного коду громадянину).

### **Ввезення валюти в Україну**

Ввезення іноземної валюти в Україну в сумі:

- до 10 000 доларів США або еквівалента цієї суми в іншій іноземній валюті вирішується без документів, що підтверджують джерело походження цієї валюти;
- від 10 000 до 50 000 доларів США або еквівалента цієї суми в іншій іноземній валюті, з урахуванням платіжних документів в іноземній валюті і дорожніх чеках, дозволяється за умови подачі резидентами заяви на ввезення валюти готівкою з вказівкою мети ввезення, а також подання митниці документів про джерела походження валюти;
- понад 50 000 доларів США або еквівалента цієї суми в іншій іноземній валюті здійснюється в безготівковому порядку або за допомогою платіжних документів. На ввезення валюти готівкою, що перевищує 50 000 доларів США, необхідно мати спеціальний дозвіл Національного банку України.

Ввезення раніше вивезеної національної валюти України дозволяється за умови надання митної декларації на вивезення цієї валюти з України.

Національна валюта, сума якої перевищує зазначену норму, може бути завезена тільки в касах транспортних засобів (пароплавів, поїздів, літаків), що належать резидентам України і здійснюють торгівлю в кафе, ресторанах, барах, буфетах за мерами України на українські гривні або за ліцензією Національного банку України.

При порушенні встановлених норм ввезення іноземної валюти громадянами-резидентами і відсутності документів про джерела походження валюти пропускається валюта в сумі, еквівалентній 10 000 доларів США, а різниця приймається митницею на збереження. У випадку, якщо протягом трьох років громадянин-резидент не подасть у митницю документи про джерела походження іноземної валюти, зазначена валюта надходить у прибуток держави.

КВИТАНЦІЯ серія АА12 № \_\_\_\_\_

Форма МД 1

в'їзд	
виїзд	

ДЕРЖАВНИЙ  
МИТНИЙ

Власник \_\_\_\_\_

(прізвище, ім'я, по батькові)

КОМІТЕТ УКРАЇНИ

Його адреса \_\_\_\_\_

№ з/п	Найменування предметів, ваги, цінностей	Підстава для вилучення чи прийняття	А В С				Ставка мита або митних зборів	Розмір платежу	
			Одиниця виміру	Сума		Сума стягнення мита та митних зборів		Сума стягнення складських зборів	
				Кількість	Загальна сума чи вартість				
Усього ( _____ )									

Вказані предмети прийняті на зберігання митницею (Вказати причину)

А \_\_\_\_\_  
Вказані валюта, цінності прийняті на зберігання митницею (Вказати причину)

В \_\_\_\_\_  
 С Вказані національна валюта та цінні папери України вилучені \_\_\_\_\_ без підстав

М.П.

D Сплачено мито \_\_\_\_\_ збори.

Інспектор \_\_\_\_\_ Власник \_\_\_\_\_

## Вивезення валюти з України

Вивезення валюти з України дозволяється в таких обсягах:

- національну валюту громадянам-резидентам — до 10 неоподатковуваних мінімумів прибутків громадян на одну особу незалежно від віку;

- національну валюту громадянам-нерезидентам — до 5 неоподатковуваних мінімумів прибутків громадян на одну особу незалежно від віку;

- облігації, ощадні книжки банків, чеки, акції банків, підприємств і організацій, деноміновані в українській валюті;

- ювілейні і пам'ятні монети України (відповідно до переліку Національного банку України) з недорогоцінних металів — без обмежень; із золота і срібла — до 50 штук кожного найменування;

- іноземну валюту, що була раніше завезена з-за кордону (протягом одного року), що підтверджується митною декларацією;

- іноземну валюту в сумі до 1000 доларів (або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті, включаючи російські рублі, перелічені за курсом Національного банку України) на одну особу незалежно від віку;

- іноземну валюту, куплену або зняту з валютного рахунка в уповноваженому банку фізичною особою-резидентом, що виїжджає в особистих справах або з метою туризму, — у сумі до 4000 доларів США, для нерезидента — до 1000 доларів США (або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті, включаючи російські рублі, перелічені за курсом Національного банку України) за наявності довідки уповноваженого банку за *формою № 01*. Дозволяється також вивозити дорожні чеки й інші платіжні документи в сумі, що не перевищує 5000 доларів США (1 000 доларів США — без дозволу плюс 4000 доларів США — за наявності дозволу (ліцензії) за *формою № 3*);

- іноземну валюту громадянам-резидентам, що виїжджають за кордон у відрядження, — в сумі — до 9 000 доларів США (витрата не більше ніж 300 доларів США на добу), а також на транспортні витрати до 1000 доларів США (або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті, включаючи російські рублі, перелічені за курсом НБУ). Дозвіл на вивезення за *формою № 01с* видає уповноважений банк на підставі розрахунку підприємства або організації;

- іноземну валюту юридичним особам-резидентам, що мають автотранспортні засоби або орендують їх і займаються перевезенням вантажів і пасажирів за межі України, — в сумі до 1000 доларів США для оплати експлуатаційних потреб за кордоном. На вивезення валюти на підзвітну особу видається доручення організації;

Додаток 3  
до Інструкції про переміщення валюти України,  
іноземної валюти, банківських металів, платіжних  
документів, інших банківських документів і  
платіжних карток через митний кордон України

Форма 01/Form 01  
(дійсна протягом одного року без  
права передавання/ valid during  
a year, non-transferable)

\_\_\_\_\_ (повна назва банку/full name of the bank)

\_\_\_\_\_ (місцезнаходження банку, № телефону, факсу/  
legal address of the bank, phone and fax)

**ДОВІДКА №  
на вивезення за межі України іноземної валюти  
та чеків, що виражені в іноземній валюті**

**CERTIFICATE №  
of Exporting Foreign Currencies and  
Foreign Currency Cheques from Ukraine**

Видана \_\_\_\_\_  
Given to \_\_\_\_\_ (прізвище, ім'я, по батькові/surname, first name, second name)

паспорт. серія \_\_\_\_\_, № \_\_\_\_\_, виданий

passport issued \_\_\_\_\_  
(документ, що його замінює/or a substituting document)

на вивезення за межі України

for export of

іноземної

валюти \_\_\_\_\_

foreign currency

\_\_\_\_\_ (назва іноземної валюти, сума цифрами та словами/  
foreign currency name, amount in figures and in words)

чеків, що виражені в іноземній валюті \_\_\_\_\_

cheques denominated in foreign currency

\_\_\_\_\_ (назва іноземної валюти, сума  
цифрами та словами/foreign currency name, amount in figures and words)

Ця довідка підлягає здаванню відповідному митному органу.

The certificate shall be left at the custom house.

М.П.

Підпис керівника банку  
Signature of the bank manager



Додаток 4  
до Інструкції про переміщення валюти України,  
іноземної валюти, банківських металів, платіжних  
документів, інших банківських документів і  
платіжних карток через митний кордон України

Форма 01 с /Form 01 s  
(дійсна протягом одного місяця без  
права передавання/ valid during  
a month, non-transferable)

\_\_\_\_\_ (повна назва банку/full name of the bank)

\_\_\_\_\_ (місцезнаходження банку, № телефону, факсу/  
legal address of the bank, phone and fax)

**ДОВІДКА №**  
**на вивезення іноземної валюти та чеків, що виражені в іноземній**  
**валюті, при виїзді в службове відрядження за межі України**  
**CERTIFICATE №**  
**of Exporting Foreign Currencies and Foreign Currency**  
**Cheques when leaving Ukraine on Business Purposes**

Видана \_\_\_\_\_  
Given to \_\_\_\_\_ (прізвище, ім'я, по батькові/surname, first name, second name)

паспорт. серія \_\_\_\_\_, № \_\_\_\_\_, виданий  
passport issued \_\_\_\_\_  
(документ, що його замінює/or a substituting document)

на вивезення за межі України  
for export of  
іноземної  
валюти \_\_\_\_\_  
foreign currency \_\_\_\_\_ (назва іноземної валюти, сума цифрами та словами/  
foreign currency name, amount in figures and in words)

чеків, що виражені в іноземній валюті \_\_\_\_\_  
cheques denominated in foreign currency \_\_\_\_\_ (назва іноземної валюти, сума  
цифрами та словами/foreign currency name, amount in figures and words)

Ця довідка підлягає здаванню відповідному митному органу.  
The certificate shall be left at the custom house.

М.П.

Підпис керівника банку  
Signature of the bank manager

- іноземну валюту готівкою або чеками громадянам-резидентам, що виїжджають з України за кордон на постійне місце проживання, — в сумі до 4000 доларів США на одну особу (або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті) на підставі дозволу за формою № 01;

- іноземну валюту в сумі до 5000 доларів США (або еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті за курсом, установленим Національним банком України), право на вивезення якої надано командирі літака або касиру (у судових касах) юридичними особами-резидентами (пароплавствами, авіакомпаніями, зональними управліннями авіаліній, туристичними організаціями й ін.), що мають власні літаки, пароплави або які їх орендують для виконання рейсів за межі України, для оплати експлуатаційних потреб за кордоном.

На вивезення валюти на підзвітну особу видається доручення організації. Уповноважений банк надає дозвіл на вивіз валюти з України за формою № 02.

Громадянам-резидентам, що виїжджають за кордон на постійне місце проживання, вивезення валюти з України забороняється.

Заборонено вивезення за межі України облігацій державних позик. Громадянам-резидентам і нерезидентам, що виїжджають за кордон, вивезення іноземної валюти (чеків) у сумі, що перевищує встановлені норми, дозволяється за наявності митної декларації на її ввезення, а також дозволу уповноваженого банку або ліцензії Національного банку України. Термін дії дозволу по формах № 01, № 02 на вивезення іноземної валюти готівкою і чеками для фізичних осіб (форма № 01) 1 рік, для юридичних осіб (форма № 02) — 1 місяць.

Національний банк України дозволяє керівникам регіональних управлінь НБУ надавати ліцензію на вивіз іноземної валюти готівкою в сумі до 25000 доларів США (або еквівалент в іншій іноземній валюті за курсом, установленим НБУ).

Що стосується порядку переміщення через митний кордон України пластикових карток міжнародних платіжних систем, то листами Державної митної служби України від 11.11.98 р. № 09/1-2709-ЕП «Про придбання автомобіля за допомогою банківської платіжної картки міжнародної платіжної системи VISA» і від 16.03.99 р. № 09/1-690-ЕП «Щодо ввезення і пересилання в Україну пластикових карток» роз'яснюється, що пластикова картка не може бути віднесена ні до валютних цінностей, ні до іноземної валюти, ні до платіжних документів та інших цінних паперів, оскільки вона має лише ознаку ідентифікаційного засобу. Обмежень на використання колітів, що знаходяться на картках в

уповноважених банках, фізичними особами за межами України не існує, оскільки кошти в іноземній валюті на зазначених рахунках легалізовані і персоніфіковані. Що стосується юридичних осіб-резидентів, то для них використання засобів по корпоративних картках міжнародних платіжних систем дозволяється тільки на відрядження за кордон України відповідно до встановлених норм, що наведені раніше.

### **Відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за порушення валютного законодавства України**

*При проведенні зовнішньоекономічної діяльності, зокрема при експорті (імпорті) товарів (робіт, послуг), суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності в якості розрахунків використовують валютні цінності.*

Режим здійснення операцій з валютними цінностями, загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів, функції банків та інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права і обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства встановлюється валютним законодавством України.

Резиденти і нерезиденти мають право бути власниками валютних цінностей, які знаходяться:

- на території України;
- за межами території України, крім випадків, передбачених законодавством України.

Операції щодо переказу і пересилання валютних цінностей за межі України потребують наявності *індивідуальної ліцензії*. Однак у випадку, коли переказ іноземної валюти за межі України здійснюється резидентами як платіж в іноземній валюті за здійснення зобов'язань перед нерезидентом в оплату продукції (робіт, послуг), прав інтелектуальної власності та інших майнових прав (за винятком оплати валютних цінностей), індивідуальна ліцензія на здійснення такої операції не потрібна.

### **Законодавче регулювання розрахунків у безготівковій іноземній валюті**

Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті по господарських операціях резидентів регулюється законодавчими актами України. Виручка резидентів в іноземній валюті підлягає за-



рахуванню на їх валютні рахунки в уповноважених банках у строки сплати заборгованостей, зазначених у контрактах, але не пізніше ніж через 90 календарних днів із моменту митного оформлення продукції, яка експортується, а у випадку експорту робіт, прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акту чи іншого документа, який засвідчує виконання робіт, експорт прав інтелектуальної власності.

У випадку здійснення резидентами імпорتنих операцій, які здійснюються за зовнішньоекономічними договорами та передбачають відстрочку поставки, товари (роботи, послуги), що імпортуються за такими договорами, повинні надійти в Україну в термін, зазначений у договорі, але не пізніше ніж через 90 календарних днів з моменту здійснення авансового платежу чи виставлення векселя на користь постачальника продукції (робіт, послуг), що імпортується. При здійсненні розрахунків за імпортні операції у формі документарного акредитива, товари, роботи, послуги, які є предметом зовнішньоекономічної угоди, повинні надійти в Україну протягом 90 календарних днів з моменту здійснення платежу уповноваженим банком на користь нерезидента.

Порушення резидентами строків тягне за собою стягнення пені за кожен день прострочки в розмірі 0,3 % від суми не отриманої виручки, вираженої в іноземній валюті, перерахованої в грошову одиницю України за курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості. Днем виникнення заборгованості вважається перший день після закінчення законодавчо встановлених строків розрахунків по експортних, імпорتنих, лізингових операціях або строків, встановлених відповідно до раніше отриманих щодо цих операцій ліцензій.

У випадку звернення резидента з позовною заявою про стягнення з нерезидента заборгованості, яка виникла внаслідок недотримання нерезидентом строків, передбачених зовнішньоекономічними договорами, встановлені такі особливості нарахування і стягнення пені:

- у випадку прийому судом чи арбітражним судом, Міжнародним комерційним арбітражним судом чи Морською арбітражною комісією при Торгово-промисловій палаті України позовної заяви резидента про стягнення з нерезидента заборгованості, яка виникла внаслідок недотримання нерезидентом строків, передбачених експортно-імпортними контрактами, строки, передбачені статтями 1 і 2 даного Закону, призупиняються, і пеня за їх порушення в цей період не сплачується;

- у випадку прийняття судом чи арбітражним судом рішення про відмову в позові повністю чи частково або зупинення (закриття) виробництва по справі або залишення позову без розгляду строки поновлюються, і пеня за їх порушення сплачується за кожен день прострочення, включаючи період, на який ці строки були призупинені;

- у випадку прийняття судом чи арбітражним судом рішення про задоволення позову, пеня за порушення строків не сплачується з дати прийому позову до розглядання судом чи арбітражним судом.

Державні податкові інспекції вправі за результатами перевірок безпосередньо стягувати з резидентів пеню.

У випадку коли в строки, встановлені для сплата пені за порушення порядку розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності, резидент не вносить на відповідний розділ бюджетної класифікації зазначені платежі, органи державної податкової служби здійснюють стягнення пені в примусовому порядку.

Слід відзначити, що розрахунки за експортно-імпортними операціями в національній валюті здійснюються резидентами України в такому самому порядку. А це означає, що на такі операції також розповсюджується строк 90 календарних днів, а також встановлено порядок нарахування і стягнення пені за порушення строків розрахунків за такими операціями.

У випадку коли встановлені строки розрахунків за експортно-імпортними операціями порушені резидентами по договорах, які передбачають виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, оперативний і фінансовий лізинг, поставку складних технічних виробів і товарів спеціального призначення, Національний банк може видавати таким суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності *індивідуальну ліцензію на продовження цих строків*.

Обов'язковою умовою для отримання ліцензії є наявність відповідного рішення Кабінету Міністрів України про належність зовнішньоекономічного договору резидента до зазначених договорів, а саме:

- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів виробничої кооперації, відносяться операції щодо поставки сировини, матеріалів, вузлів, деталей, запасних частин, заготовок напівфабрикатів, комплектуючих та інших виробів галузевого і міжгалузевого призначення, які технологічно взаємопов'язані і необхідні для спільного виготовлення кінцевої продукції, а також операції щодо виконання послуг з проектних і ремонтних робіт, технічного обслуговування і здійснення технологічних операцій.

Додаток 3  
до Інструкції про порядок  
здійснення контролю і отримання  
ліцензій за експортними, імпортними  
та лізинговими операціями

\_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_  
(дата видачі ліцензії) (реєстраційний номер)

**ІНДИВІДУАЛЬНА  
ЛІЦЕНЗІЯ № \_\_\_\_\_  
на перевищення законодавчо встановлених строків  
розрахунків за імпортною операцією**

з « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ року по « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ року

Видана резиденту-лізингодавцю \_\_\_\_\_  
(повна назва), (адреса)

за договором \_\_\_\_\_  
(номер), (дата)

з нерезидентом \_\_\_\_\_  
(повна назва), (адреса)

на суму \_\_\_\_\_  
(сума заборгованості), (валюта)

на підставі \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_  
(рішення Кабінету міністрів України)

Без права передачі третім особам.

Заступник Голови Правління \_\_\_\_\_  
(прізвище, підпис)

М.П.

- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів консигнації, відносяться операції з реалізації товарів, відповідно з якими одна сторона (консигнатор) зобов'язується за дорученням іншої сторони (консигнанта) протягом визначеного часу (строку угоди консигнації) за обумовлену винагороду продати із консигнаційного складу від свого імені товари, які належать консигнанту.

- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів комплексного будівництва, належать операції з виконання проектних і проектно-пошукових робіт, передачі ноу-хау в галузі будівництва і виробництва будівельних матеріалів, конструкцій, виконання будівельних, спеціальних і будівельно-монтажних робіт, у тому числі під час виконання договорів про реалізацію проектів за схемою «будувати—експлуатувати—передавати (Build-Operate-Transfer)», здійснення шеф-монтажу і авторського нагляду в будівництві, виконання пусконаладжувальних і гарантійних робіт і послуг, а також поставки машин і механізмів, матеріалів, обладнання, будівельних конструкцій і матеріалів для виконання вказаних робіт.

- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів поставки складних технічних виробів, відносяться операції щодо поставки обладнання частинами або поставки складних технічних виробів, які потребують установки, монтажу, налагодження, гарантійного обслуговування і введення їх у дію на місці експлуатації, а також поставки складних технічних виробів, строк виготовлення і транспортування яких перевищує 90 днів.

- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів поставки товарів спеціального призначення, відносяться операції щодо поставки продукції згідно з перелікою, який визначається Кабінетом Міністрів України.

- До операцій резидентів, які здійснюються під час виконання договорів оперативного і фінансового лізингу (у формі міжнародного лізингу), відносяться операції, визначені пунктом 1 статті 3 Закону України «Про лізинг».

Висновки відносно обґрунтування причин перевищення строків, вказаних у статтях 1 і 2 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», надаються за зовнішньоекономічними контрактами відповідними галузевими міністерствами в десятиденний термін із моменту подачі резидентом документів для розгляду. У випадку надання позитивного висновку міністерство або інший центральний орган виконавчої влади подає у встановленому порядку проект відповідного рішення Кабі-

нету Міністрів України з обґрунтуванням періоду можливого перевищення терміну розрахунків. Рішення Кабінету Міністрів України щодо договорів міжнародного лізингу, за якими лізингодавцем є резидент, приймаються до початку передачі нерезиденту майна (об'єкта лізингу).

Таким чином визначається не лише порядок одержання резидентами індивідуальних ліцензій на продовження термінів розрахунків по зовнішньоекономічних договорах за наявності відповідних висновків уповноважених міністерств і відомств, а й порядок здійснення уповноваженими банками контролю за дотриманням резидентами встановлених законодавством термінів розрахунків за такими договорами.

Оскільки виторг по експортних операціях резидентів підлягає зарахуванню на їхні рахунки в банках у законодавчо встановлені терміни, то відлік таких термінів банк починає з наступного календарного дня після оформлення вантажної митної декларації (за договорами консигнації — після оформлення попередньої вантажної митної декларації відповідно до митного режиму «Експорт при ордерних постачаннях») або підписання акта (іншого документа) про виконання робіт, надання послуг. У останньому випадку за наявності декількох документів із різними датами підписання банк із метою контролю використовує той з документів, що підтверджує фактичне виконання робіт або надання послуг відповідно до умов зовнішньоекономічного договору і який підписаний раніше від інших документів.

Експортна операція знімається уповноваженим банком із контролю після зарахування виторгу за такою операцією (або її частиною — у випадку здійснення обов'язкового продажу) на поточний рахунок резидента.

Відлік законодавчо встановлених термінів розрахунків за імпорними операціями резидентів банк починає з наступного календарного дня після здійснення авансового платежу, виставлення векселя на користь постачальника імпортованих товарів, а у випадку застосування акредитивної форми розрахунків — із моменту здійснених банком платежу (списання коштів із рахунків банку) на користь нерезидента. З контролю імпортну операцію резидента знімає банк після пред'явлення резидентом акта або іншого документа, що свідчить про постачання нерезидентом продукції (виконання робіт, одержання послуг), яка раніше оплачена резидентом. У випадку одержання резидентом послуг від міжнародних інформаційних систем і міжнародних платіжних систем для підтвердження факту їхнього одержання використовуються відповідні до-

говори, рахунки на оплату послуг, документи, що формує платіжна система після здійснення розрахунків, тощо.

Якщо на рахунок резидента повертаються кошти, раніше перераховані нерезиденту за імпортом договором, у зв'язку з тим що виконання нерезидентом договірних зобов'язань неможливе цілком або частково, резидент самостійно передає банку, який за дорученням резидента здійснював таке перерахування, копії документів, що однозначно підтверджують повернення коштів. Ця умова стосується випадків, коли зазначені кошти повертаються на рахунок резидента, який знаходиться в іншому банку.

При цьому відповідальність за порушення цієї умови покладається на резидента.

Варто мати на увазі, що у випадку, коли умовами зовнішньоекономічного договору (експортного або імпортного) передбачене постачання товарів в Україну або здійснення авансового платежу на користь нерезидента в декілька етапів, то банк здійснює контроль за термінами розрахунків окремо по кожному факту здійснення постачання товарів або авансового платежу.

Далі розглянемо порядок здійснення контролю банками за проведенням резидентами лізингових операцій.

Об'єкт лізингу повинен бути поставлений в Україну протягом 90 календарних днів із моменту здійснення резидентом авансового платежу, виставлення векселя або здійснення платежу на користь нерезидента при використанні акредитивної форми розрахунків.

При вивезенні об'єкта лізингу з України останній лізинговий платіж повинен надійти в Україну не пізніше ніж через 90 календарних днів із дати оформлення вантажної митної декларації.

Якщо законодавчо встановлені терміни порушені при проведенні розрахунків між лізингодавцем і продавцем об'єкта лізингу, один із яких є резидентом, а інший — нерезидентом і які є сторонами багатостороннього договору лізингу при участі лізингодавця, лізингоотримувача і продавця об'єкта лізингу, то контроль за такою операцією здійснює банк у порядку, аналогічному контролю за експортно-імпортними операціями.

Проте якщо, відповідно до лізингового договору, резидент передає майно в лізинг нерезиденту без його вивезення за межі митної території України, то в цьому випадку банк не здійснює контроль за розрахунками по такій операції. До речі, банк не здійснює контроль за розрахунками й у відношенні експортної операції резидента, по якій продукція не вивозиться за межі митної території України.

Відлік банком законодавчо встановлених термінів у випадку, коли резидент є лізингоотримувачем, починається так само, як і при імпортній операції: банк знімає зазначену операцію з контролю після надання резидентом документа, що свідчить про поставку нерезидентом об'єкта лізингу.

Якщо ж резидент є лізингодавцем, то банк починає відлік законодавчо встановлених термінів з наступного календарного дня після оформлення вантажної митної декларації на об'єкт лізингу. З контролю таку операцію знімає банком після зарахування останнього лізингового платежу (або його частини — у випадку здійснення обов'язкового продажу) на поточний рахунок резидента лізингодателя.

Розглянемо порядок отримання резидентами ліцензій на продовження законодавчо встановлених термінів розрахунків за експортними, імпортними і лізинговими операціями.

Для одержання ліцензії резидент повинен подати в центральний апарат Національного банку України заяву про продовження термінів розрахунків і відповідне рішення Кабінету Міністрів України. Центральний апарат Національного банку України розглядає подані документи протягом 20 днів із моменту їх одержання і видає резидентові ліцензію або відмову з позначенням її причин. Якщо резидент подав зазначені документи в центральний апарат Національного банку України протягом 12 робочих днів із дати виникнення порушення, то законодавчо встановлені терміни розрахунків за експортними, імпортними і лізинговими операціями резидентів або терміни, установлені відповідно до раніше виданих ліцензій за такими операціями, продовжуються з дня виникнення порушення. В іншому випадку термін розрахунків продовжується з дати подання документів, необхідних для одержання ліцензії.

Наведемо деякі роз'яснення щодо порядку розрахунків за окремими зовнішньоекономічними операціями.

Наприклад, для здійснення резидентом операцій щодо перерахування валютних коштів за межі України у вигляді вступних або членських внесків в іноземні установи або організації резидентам — юридичним особам, що є членами міжнародних організацій, необхідно одержати відповідну разову індивідуальну ліцензію Національного банку України.

Вимоги, розглянуті, раніше не поширюються на операції по залученню резидентом кредиту в іноземній валюті від нерезидента, оскільки кредит в іноземній валюті не є валютною виручкою резидента, і штрафні санкції за неотримання кредиту протягом 90

календарних днів із моменту підписання кредитного договору застосовуватися не можуть.

Що ж стосується порядку здійснення виплат резидентом нерезидентів за використання авторських і суміжних прав, то основним документом для здійснення розрахунків з автором-нерезидентом за використання твору є угода між іноземним правовласником та українським користувачем. В угоді повинні бути передбачені сума авансу, терміни її перерахування в конкретній валюті й умови остаточного розрахунку.

### **Законодавче регулювання розрахунків у готівковій іноземній валюті**

У розрахунках між резидентами і нерезидентами в межах торгового обороту використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються тільки через уповноважені банки.

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у межах чинного законодавства України в безготівковій і готівковій іноземній валюті при здійсненні поточних операцій, визначених чинним законодавством України, і для погашення заборгованості за кредитами в іноземній валюті.

З поточного рахунка в іноземній валюті юридичних осіб — резидентів за розпорядженням власника рахунка можуть здійснюватися такі операції з готівковою іноземною валютою:

- виплата готівкою для оплати праці робітникам-нерезидентам, що працюють в Україні за контрактом (договором);
- виплата готівкою або платіжними документами робітникам на службові відрядження при виїзді за кордон, на експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням транспортних засобів за кордоном, представницькі витрати за кордоном відповідно до чинного законодавства України;
- виплата готівкою на експлуатаційні потреби для виконання обов'язків перед капітаном судна, що належить судовласнику-нерезиденту, за контрактом (договором, угодою) на здійснення агентських послуг, укладених відповідно до Кодексу торгового мореплавства;
- виплата готівкою фізичним особам коштів, отриманих адвокатськими й іншими компаніями-резидентами з-за кордону за дорученням фізичних осіб по справах, що знаходяться у викорис-



танні цих компаній відповідно до їхньої статутної діяльності і ліцензії на відповідну діяльність [виплата валюти готівкою фізичним особам здійснюється через уповноважений банк, у якому відкритий поточний рахунок юридичної особи-резидента (посередника)];

- виплата готівкою фізичним особам-резидентам за використання їхніх творів за кордоном (здійснюється юридичними особами-резидентами, що мають відповідні на це повноваження відповідно до чинного законодавства України, за рахунок коштів, отриманих з-за кордону);

- виплата готівкою для сплати державного збору відповідно до чинного законодавства України.

Уповноважений банк може приймати як платіж за товари від повноважного представника юридичної особи-нерезидента в касу банку (для подальшого зарахування на розподільчий рахунок в іноземній валюті резидента) готівкову вільно конвертовану валюту в сумі до 10 000 (десяти тисяч) доларів США або в еквіваленті цієї суми в іншій вільно конвертованій валюті по офіційному обмінному курсу, встановленому Національним банком України на день зарахування коштів, за наявності:

- експортного договору, в якому передбачена повна або часткова оплата в готівковій іноземній валюті (загальна сума, прийнята по одному договору, не може перевищувати 10 000 доларів США);

- оригіналу митної декларації про ввезення нерезидентом в Україну іноземної валюти і довідки банку-нерезидента про зняття іноземної валюти з рахунка нерезидента. У митній декларації і на довідці банку робиться позначка про зарахування готівкової іноземної валюти на рахунок (копія митної декларації, довідка банку-нерезидента і дані паспорта нерезидента або документа, що його заміняє, залишаються в уповноваженому банку);

- повноважень, наданих фізичній особі-нерезиденту юридичною особою-нерезидентом відповідно до умов контракту.

Готівкова іноземна валюта, отримана юридичними особами-резидентами або представництвами юридичних осіб-нерезидентів в уповноваженому банку, використовується винятково на ті цілі, на які вона отримана. На власників рахунків, відповідно до чинного законодавства України, покладається відповідальність за цілкове використання цих засобів.

Якщо залишки іноземної валюти залишаються в неробочий час доби в касах тих суб'єктів підприємницької діяльності, яким дозволяється використовувати готівкову іноземну валюту як за-

сіб платежу або як заставу, то уповноважений банк установлює ліміт зазначених залишків іноземної валюти в касі (у розрахунок ліміту каси не включаються кошти, що спрямовуються на виплату заробітної плати, і кошти на відрядження). Понадлімітні залишки готівкової іноземної валюти підлягають повній інкасації в установах уповноважених банків і зарахуванню на розподільчий рахунок в іноземній валюті юридичної особи-резидента. Якщо суб'єкти підприємницької діяльності працюють цілодобово, то закінченням робочого дня вважається початок операційного дня банку, в якому вони обслуговуються.

Якщо юридичні особи-резиденти працюють у вихідні і святкові дні, то вони можуть перевищувати встановлені ліміти залишку іноземної валюти в касі з обов'язковою інкасацією понадлімітних залишків в установи уповноваженого банку не пізніше наступного робочого дня банку.

Використання на території України готівкової іноземної валюти як засобу платежу дозволяється у випадку відсутності у фізичних осіб-нерезидентів або резидентів коштів у грошовій одиниці України і неможливості здійснення валютно-обмінних операцій через пункт обміну іноземної валюти в деяких певних випадках (див. далі) на території митниць, вокзалів, аеропортів, портів, готелів і в деяких інших випадках. При цьому при визначенні ціни товару і вартості наданих послуг використовується офіційний обмінний курс грошової одиниці України, встановлений НБУ на день здійснення платежу. Ці операції здійснюються відповідно до вимог Закону України від 06.07.95р. № . 265/95-ВР «Про застосування електронних контрольно-касових апаратів і товарно-касових книг при розрахунках із споживачами в сфері торгівлі, громадського харчування і послуг» у редакції Закону України від 06.06.96 р. № 227/96-ВР, із змінами і доповненнями.

На територіях митниць користування готівковою іноземною валютою дозволяється у випадку:

- сплати мита, митних платежів або зборів фізичними особами — резидентами і нерезидентами відповідно до митного законодавства України;
- сплати нерезидентами (юридичними та фізичними особами) дорожніх зборів і оформлення перевезень негабаритних, велико-вагових і небезпечних вантажів;
- сплати платежів за охорону і супровід підакцизних і транзитних товарів митними органами із залученням, у разі потреби, підрозділів Міністерства внутрішніх справ України відповідно до чинного законодавства України;

- сплати нерезидентами консульських зборів для закриття віз на в'їзд в Україну;

- оплати нерезидентами послуг, наданих прикордонними санітарно- карантинними, ветеринарними, фітосанітарними й іншими службами контролю;

- оплати нерезидентами послуг по обов'язковому медичному страхуванню, що гарантує надання їм швидкої медичної допомоги відповідно до чинного законодавства України;

- реалізації суб'єктами підприємницької діяльності товарів і надання ними послуг (у зоні, звільненої від сплати мита і податків) за наявності відповідного дозволу Державної митної служби України.

На територіях вокзалів, аеропортів і портів використання готівкової іноземної валюти дозволяється у випадку:

- реалізації нерезидентам суб'єктами підприємницької діяльності паливно-мастильних матеріалів, продуктів харчування, медикаментів і надання нерезидентам послуг з обслуговування іноземних транспортних засобів (літаків, суден, паромів, поїздів), їхніх пасажирів і членів екіпажа. Розрахунки з нерезидентами здійснюються на підставі рахунка, рахунка-фактури або відповідно до укладеного договору (контрактом), що передбачають оплату в готівковій іноземній валюті. Підставою для зарахування іноземної валюти на розподільчий рахунок юридичної особи-резидента є копії рахунка або рахунка-фактури і копія митної декларації про ввезення іноземної валюти в Україну нерезидентом (копія митної декларації залишається в уповноваженому банку);

- переоформлення фізичним особам суб'єктами підприємницької діяльності квитків і доплати за багаж у день здійснення цього міжнародного рейсу;

- реалізація суб'єктами підприємницької діяльності юридичним особам-нерезидентам, що в силу метеорологічних обставин або поломки змушені були здійснити непередбачену посадку або зайти в порт, паливно-мастильних матеріалів, продуктів харчування, медикаментів і надання нерезидентам послуг з обслуговування пасажирів і членів екіпажу іноземних транспортних засобів (літаків, суден). Підставою для зарахування іноземної валюти на розподільчий рахунок юридичної особи-резидента є копія рахунка або рахунка фактури і копія митної декларації про ввезення іноземної валюти в Україну нерезидентом (копія митної декларації залишається в уповноваженому банку);

- надання суб'єктами підприємницької діяльності послуг нерезидентам із застосуванням дорожніх чеків у вільно конвертованій валюті.

Дозволи на роботу з дорожніми чеками у вільно конвертованій валюті суб'єктам підприємницької діяльності надаються Кримським республіканським, обласними і по м. Києву та Київській області управліннями Національного банку України або Головним управлінням Національного банку України за наявності агентської угоди між суб'єктом підприємницької діяльності й уповноваженим банком.

В інших випадках на території України використання готівкової іноземної валюти дозволяється у випадках:

- надання суб'єктами підприємницької діяльності готельних послуг нерезидентам з оплатою в іноземній валюті, в тому числі із застосуванням дорожніх чеків у вільно конвертованій валюті. Дозволи на здійснення операцій із дорожніми чеками у вільно конвертованій валюті суб'єктам підприємницької діяльності надаються Кримським республіканським, обласними і по м. Києву і Київської області управліннями Національного банку України або Головним управлінням Національного банку України за наявності агентської угоди між суб'єктом підприємницької діяльності й уповноваженим банком;

- виплати іноземної валюти готівкою за пластиковими картками міжнародних платіжних систем в уповноважених банках;

- здійснення розрахунків у готівковій іноземній валюті між юридичними особами резидентами і нерезидентами (фізичними або юридичними особами) на території України за наявності індивідуальної ліцензії, наданої Національним банком України.

Дозволяється також користуватися готівковою іноземною валютою як засобом, якщо суб'єкти здійснюють підприємницьку діяльність, торгівлю і надання послуг за межами України на транспортних засобах, що їм належать (зафрахтовані) і формуються в Україні, в таких випадках:

- за реалізовані товари і надані послуги на повітряних, морських, річкових суднах, у поїздах і автобусах;

- за надані послуги з міжнародних пасажирських перевезень і паромних переправ у прикордонних з Україною зонах.

Іноземна валюта, що ввозиться в Україну в касах суден, поїздів, паромів, автобусів, командирами літаків і яка отримана за продані квитки, товари і перевезення багажу, підлягає обов'язковому декларуванню на митниці і зарахуванню на розподільчий

рахунок в іноземній валюті юридичної особи-резидента в сумах, задекларованих у митній декларації.

На оригіналі митної декларації ставиться позначка уповноваженого банку про прийняття готівкою іноземної валюти, а копія митної декларації залишається в уповноваженому банку.

У цих випадках при визначенні ціни товару і вартості наданих послуг використовується офіційний обмінний курс Національного банку України, встановлений на час перетину митного кордону України транспортним засобом.

Порушення правил використання готівкової іноземної валюти на території України тягне за собою відповідальність згідно з чинним законодавством. Так, використання інвалюти на території України як засобу платежу без індивідуальної ліцензії НБУ тягне за собою стягнення штрафу в сумі, еквівалентній сумі зазначених валютних цінностей, перерахованої у валюту України за обмінним курсом НБУ на день здійснення таких операцій.

### **Відповідальність за порушення порядку декларування валютних цінностей**

Валютні цінності, а також інше майно, що належить резидентам і перебуває за межами України, підлягають обов'язковому декларуванню.

Суб'єкти підприємницької діяльності здійснюють декларування в регіональних відділеннях Національного банку України та в державних податкових адміністраціях (інспекціях) за місцем свого перебування тільки в тому випадку, коли валютні цінності, які їм належать, перебувають за межами України.

Уповноважений банк суб'єкта підприємницької діяльності реєструє подані таким суб'єктом три примірники *Декларації про валютні цінності, прибутки і майно, що належать резиденту України і знаходяться за її межами*. Після цієї реєстрації третій примірник залишається в регіональному відділенні Національного банку України, а інші два примірники Декларації про валютні цінності, прибутку і майне суб'єкт підприємницької діяльності подає в органи податкової служби за місцем свого перебування. Перший примірник такої Декларації залишається в органах податкової служби, а другий зі штампом і підписом начальника валютної інспекції суб'єкт підприємницької діяльності подає у відпо-

відне регіональне відділення Національного банку України. При одержанні зазначеного примірника Декларації про валютні цінності, прибутки і майно регіональне відділення Національного банку України видає суб'єкту підприємницької діяльності *довідку про проведення декларування*.

Ті суб'єкти підприємницької діяльності, що мають за межами України належні їм валютні цінності, прибутки та інше майно, для безперешкодного проходження митного оформлення експортно-імпортних вантажів повинні подати довідку про проведення декларування в органи митної служби. У разі відсутності за межами України валютних цінностей та майна до ДПА подається відповідна довідка.

Суб'єкти підприємницької діяльності, обов'язкове декларування здійснюють за підсумками звітного періоду в терміни, встановлені для подання квартальної або річної бухгалтерської звітності. Підприємства з іноземними інвестиціями здійснюють декларування до 20-го числа місяця, наступного за звітним кварталом, або в терміни, встановлені для подання річної звітності.

За невиконання суб'єктами підприємницької діяльності вимог щодо обов'язкового декларування валютних цінностей, прибутків і майна, що належать резиденту і перебувають за межами України, регіональні відділення Національного банку України до таких резидентів застосовують такі заходи відповідальності:

- за порушення термінів декларування — накладається штраф у розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян за кожний день порушення;

- за порушення порядку декларування, а саме: надання недостовірної інформації або фальсифікація даних, що відбиваються в декларації (якщо такі дії свідчать про приховування резидентом валютних цінностей і майна, що знаходяться за межами України), — накладається штраф у розмірі 20 неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Крім того, органи податкової служби за непередставлення суб'єктом підприємницької діяльності платником податків декларації про валютні цінності, прибутки і майно, що належать такому платнику податків і знаходяться за межами України, на підставі документальних перевірок, якими встановлено факт перебування валютних цінностей і майна за межами України, можуть видати уповноваженому банку такого платника податків розпорядження про призупинення операцій на рахунках у банку.

**ДЕКЛАРАЦІЯ**  
**про валютні цінності, доходи та майно,**  
**що належать резиденту України і знаходяться за її межами,**  
**станом на «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ року**

**I. Загальні відомості**

1. Повна назва резидента \_\_\_\_\_
2. Адреса резидента \_\_\_\_\_
3. Код ЄДРПОУ резидента \_\_\_\_\_
4. Повна назва та адреса уповноваженого банку України, в якому резидентом відкрито рахунок у національній валюті України, номер цього рахунка \_\_\_\_\_

---

5. Повна назва та адреса уповноваженого банку України, в якому резидентом відкрито валютні рахунки, коди валют цих рахунків, їх номери \_\_\_\_\_

---

6. Назви, країни та адреси іноземних банків, у яких резидентом відкрито рахунки, коди валют цих рахунків, їх номери (всі зазначені реквізити вказати англійською та українською мовами) \_\_\_\_\_

---

**II. Фінансові вкладення**

Знаходиться (перераховано) в іноземній валюті	Країна	Об'єкт вк- лення (назва та адреса під- приємства, банку тощо)	Код валюти	Сума у валю- ті	Сума в національній валюті*	Дата, № плат. док.**	Дата, № ліцензії НБУ***
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
1. На рахунках, відкритих в іноземних банках							
2. Депозити та вклади в іноземні банки							
3. До статутних фондів іноземних (в т. ч. спільних) підприємств за кордоном: — % частки в статутному фонді							
4. До статутних фондів дочірніх підприємств за кордоном							
5. На рахунки філій (представництв) за кордоном							

Знаходиться (перераховано) в іноземній валюті	Країна	Об'єкт вкла- дення (назва та адреса під- приємства, банку тощо)	Код валюти	Сума у валю- ті	Сума в національній валюті*	Дата, № плат. док.**	Дата, № ліцензії НБУ***
1	2	3	4	5	6	7	8
6. До статутних фондів іноземних (спільних) банків: — % частки у статутному фонді							
7. На придбання іноземних держа- вних цінних паперів							
8. На придбання цінних паперів іноземних банків: — кількість акцій та їх вид							
9. На придбання цінних паперів іноземних підприємств: — кількість акцій та їх вид							
10. На придбання іноземних стра- хових полісів: — кількість полісів та їх вид							
11. На придбання нерухомого май- на							
12. На придбання прав інтелекту- альної (промислової) власності							
13. Сума коштів, перерахованих за кордон та виставлених векселів за імпортними контрактами, по яких на звітну дату перевищено встано- влені законодавством терміни здій- снення цих контрактів							
14. Перераховано на інші цілі (по- яснити, на які саме)							

\* За курсом НБУ на звітну дату.

\*\* Копії платіжних документів обов'язково подаються до декларації.

\*\*\* За вкладеннями після 01 березня 1993 року.



### III. Майно та товари за кордоном

Підстави перебування майна за кордоном (внесено)	Країна	Об'єкт вкладення (назва та адреса підприємства, банку тощо)	Перелік майна	Вартість у валюті	Вартість у національній валюті*	Митного оформлення. № ВМД**	Дата, № ліцензії МЗЕЗП
1	2	3	4	5	6	7	8
1. До статутних фондів іноземних (в т. ч. спільних) підприємств: — % частки у статутному фонді							
2. До статутних фондів дочірніх підприємств за кордоном							
3. До філій (представництв) за кордоном							
4. До статутних фондів іноземних (в т.ч. спільних банків) — % частки у статутному фонді							
5. Товари (роботи, послуги), що експортовані резидентом за межі України з оплатою в іноземній валюті і за які на звітну дату не надійшли в установлені законодавством терміни валютні кошти на валютний рахунок резидента в уповноваженому банку							
6. Товари (роботи, послуги), що експортовані резидентом за межі України за бартерними угодами і за які на звітну дату не надійшла в установлені законодавством терміни імпортна частина бартерної угоди							
7. Товари (роботи, послуги), що вивезені резидентом за межі України як давальницька сировина і за які на звітну дату не надійшла в установлені законодавством терміни готова продукція або валютні кошти на валютний рахунок резидента в уповноваженому банку: — довідково: контрактна вартість нестриманої готової продукції або за яку не надійшли валютні кошти на валютний рахунок резидента в уповноваженому банку							
8. Інше майно за кордоном (пояснити, на яких підставах): в тому числі нерухоме майно							

\* За курсом НБУ на звітну дату.

\*\* Копії ВМД обов'язково подаються до декларації.

\*\*\* За вкладеннями після 02 жовтня 1955 року.

#### IV. Доходи (дивіденди) в іноземній валюті, одержані за межами України

1. Джерело отримання доходів (дивідендів), його повна назва, країна та адреса (всі зазначені реквізити вказати англійською та українською мовами) \_\_\_\_\_

2. Нарховано доходів (дивідендів), код валюти, сума (по кожному коду окремо) \_\_\_\_\_

3. Сплачено податків та інших зборів, передбачених законодавством іноземної держави, код валюти, сума (по кожному коду окремо) \_\_\_\_\_

4. Одержано доходів (дивідендів), код валюти, сума (по кожному коду окремо) \_\_\_\_\_

— із них перераховано на валютні рахунки в уповноваженому банку України код валюти, сума (по кожному коду окремо) \_\_\_\_\_

— із них перераховано на рахунки в іноземних банках, код валюти, сума (по кожному коду окремо) \_\_\_\_\_

*Примітка:* за наявності доходів (дивідендів) в іноземній валюті, одержаних від інвестиційної діяльності за межами України, до цієї декларації обов'язково додаються легалізовані та перекладені українською мовою (з нотаріальним засвідченням) копії таких документів:

а) аудиторського висновку про фінансову діяльність іноземного (спільного) підприємства за кордоном;

б) рішення засновників іноземного (спільного) підприємства за кордоном про розподіл прибутків (дивідендів);

в) довідка податкової служби країни, де отримано доходи (дивіденди) в іноземній валюті про суму сплачених податків та інших зборів, передбачених законодавством цієї країни.

1.2. Виручка в іноземній валюті, отримана від експорту товарів, робіт, послуг \_\_\_\_\_

1.3. У т. ч. з порушенням установлених законодавством термінів \_\_\_\_\_

2.1. Сума коштів, перерахованих за кордон та виставлених і не погашених векселів по імпортних контрактах \_\_\_\_\_

2.2. Вартість імпортованих товарів, робіт, послуг \_\_\_\_\_

2.3. У т. ч. з порушенням установлених законодавством термінів \_\_\_\_\_

3.1. Вартість експортованих товарів, робіт, послуг на виконання бартерних контрактів \_\_\_\_\_

3.2. Вартість імпортованих товарів, робіт, послуг на виконання бартерних контрактів \_\_\_\_\_

3.3. У т. ч. з порушенням установлених законодавством термінів \_\_\_\_\_

4.1. Вартість давальницької сировини, що вивезена резидентом за межі України \_\_\_\_\_

4.2. Сума коштів, перерахованих за кордон в оплату за переробку давальницької сировини \_\_\_\_\_

4.3. Контрактна вартість готової продукції, що має бути вироблена з давальницької сировини резидента \_\_\_\_\_

4.4. Вартість готової продукції, що вироблена з давальницької сировини та надійшла в Україну, або валютні кошти, що надійшли на валютний рахунок резидента в уповноваженому банку від продажу готової продукції за кордоном: \_\_\_\_\_

4.5. У т. ч. з порушенням установлених законодавством термінів \_\_\_\_\_

*Примітка:* показники V розділу декларації заповнюються зростаючим підсумком з початку року.

Усі суми в декларації заповнюються цифрами та прописом!

Відомості, що містяться в цій декларації, є вичерпними і достовірними за станом на « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.

Особам, які підписали і засвідчили печаткою цю декларацію, відомо, що ухилення від установленого порядку декларування, несвоєчасне подання, приховування або перекручення відомостей про валютні цінності та майно, які належать резидентам України і фактично перебувають за межами України, тягне за собою відповідальність згідно з чинним законодавством України.

**Керівник** \_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

**Головний бухгалтер** \_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.

Додаток  
до наказу Міністерства фінансів  
України від 25 грудня 1995 року № 207

**ДОВІДКА**  
**про проведення декларування**  
**валютних цінностей, доходів та майна,**  
**що належать резиденту України і знаходяться**  
**за її межами**

Видана

---

(повна назва, код ЄДРПОУ та адреса резидента, реквізити розрахункового рахунка резидента,

---

назва й адреса банку, де відкрито цей рахунок)

про те, що, відповідно до статті 1 Указу Президента України від 18.06.94 р. № 319/94 «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами», ним здійснено декларування валютних цінностей, доходів та майна, які знаходяться за межами України станом на 01 \_\_\_\_\_ року;

- а) у регіональному відділенні НБУ «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ р.;
- б) у державній податковій адміністрації «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ р.

Начальник регіонального  
відділення НБУ

---

(підпис)

(прізвище та ініціали)

М.П.

Голова державної  
податкової адміністрації

---

(підпис)

(прізвище та ініціали)

М.П.

**ДОВІДКА**  
**про відсутність за межами України**  
**валютних цінностей та майна**

---

(повна назва, код за ЄДРПОУ та адреса резидента)

Відповідно до вимог Указу Президента України від 18.06.94 р. № 319/94 «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами» зі змінами та доповненнями, внесеними Указом Президента України від 06.11.97 р. № 1246/97, повідомляємо про відсутність за межами України належних нашому підприємству валютних цінностей та майна станом на \_\_\_\_\_ року, у зв'язку з чим декларування валютних цінностей та майна станом на \_\_\_\_\_ року нами не проводилося.

Про відповідальність згідно зі статтею 16 Декрету Кабінету Міністрів України від 19.02.93 р. № 15-93 «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» попереджені.

**Керівник підприємства** \_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)  
(підпис)

**Головний бухгалтер підприємства** \_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)  
(підпис)

**М.П.** **Дата заповнення**

Зареєстровано в журналі обліку в державній податковій адміністрації

№ \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ р.

**Начальник (заступник) державної податкової інспекції** \_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)  
(підпис)

**М.П.**

\* Довідка заповнюється в двох примірниках, при цьому другий примірник залишається в державній податковій адміністрації для обліку та контролю.

## Кредитні ризики та способи захисту від них

У процесі проведення кредитних операцій банки натрапляють на кредитний ризик, тобто ризик несплати позичальником основного боргу та відсотків, належних кредитору (рис. 7.8).

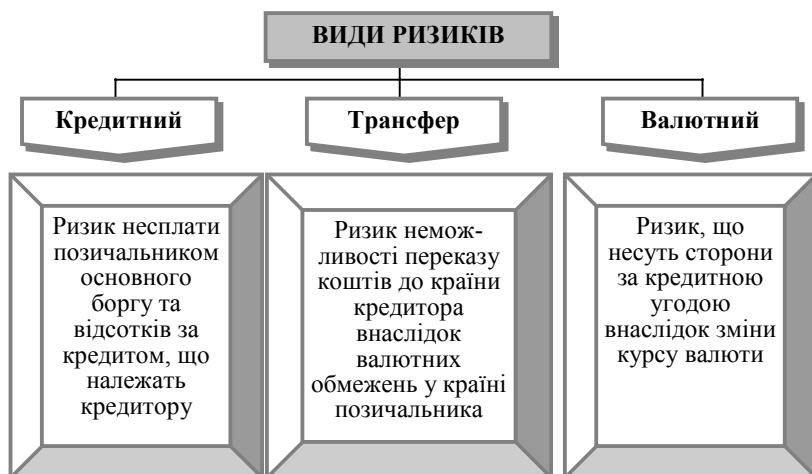


Рис. 7.8. Види ризиків при кредитних операціях

Враховуючи обернено пропорційну залежність між рівнем ризику та дохідністю позичкових операцій, банк повинен будувати свою кредитну політику так, щоб забезпечити баланс між ризикованістю та обережністю. Надмірна обережність позбавляє банк багатьох прибуткових можливостей, а надмірна ризикованість створює загрозу втрати не тільки доходу від відсотків, а й позичених коштів.

Банківська практика свідчить, що труднощі з поверненням позичок найчастіше виникають під впливом процесів, що розвиваються протягом певного періоду. Тому досвідчений кредитний інспектор банку може ще на ранній стадії помітити ознаки труднощів, що виникають у позичальника, і вжити заходів щодо своєчасного захисту банківських інтересів. Працівник банку повинен вдатися до таких заходів ще до того, як ситуація вийде з-під контролю і втрати стануть неминучими. Невжиття своєчасних заходів щодо виявлення фінансових ускладнень у позичальника та захисту інтересів банку призводить не тільки до несплати відсотків і позички. Втрати для банку в даному разі можуть бути значно більшими.

По-перше, підривається репутація банку, оскільки велика кількість прострочених позичок призведе до падіння довіри вкладників та інвесторів, виникне загроза неплатоспроможності банку.

По-друге, втрати від позичкових операцій підвищують загрозу звільнення з банку кваліфікованих працівників через зниження можливостей їх матеріального стимулювання.

По-третє, банк змушений проводити додаткові видатки, що пов'язані зі стягненням проблемних позичок.

По-четверте, певна частка позичкового капіталу перетворюється на непродуктивні активи.

Названі втрати за своїми розмірами можуть набагато перевищити прямі збитки від неповернення боргу. Труднощі з погашенням позичок можуть виникати з різних причин. Найпоширеніші з них: помилки самого банку при розгляді кредитної заявки, при розробці умов кредитної угоди, при подальшому контролі; неефективна робота клієнта, що отримав позичку; фактори, невідконтрольні банку.

Серед причин неповернення позичок, що залежать від самого банку, слід підкреслити: ліберальне ставлення до позичальника при розгляді заявки на кредит; неякісна оцінка кредитоспроможності позичальника; погана структуризація позички; помилки в оцінці забезпеченості позички; неповне відображення в кредитній угоді умов, що забезпечують інтереси банку, відсутність контролю за позичальником у період повернення позички (обстеження, перевірки забезпечення та ін.).

Основні причини створення проблемних позичок, що залежать від позичальника, пов'язані з незадовільним керівництвом підприємством, погіршенням якості продукції і роботи, помилками в оцінці ринків збуту тощо.

До факторів, що не перебувають під контролем банку та позичальника, належать: погіршення економічної кон'юнктури, зміна політичної обстановки і законодавства та ін.

Контроль за своєчасним та повним поверненням позички і виплатою відсотків є важливим етапом процесу кредитування. Він здійснюється систематично шляхом проведення аналізу кредитної справи позичальника, кредитного портфеля банку, оцінки стану позичок, проведення аудиторських перевірок.

У банківській практиці вироблені такі способи захисту від кредитного ризику:

- лімітування кредитів;
- диверсифікація кредитних вкладень;
- вивчення та оцінювання кредитоспроможності позичальника;
- вимога від клієнтів достатнього та якісного забезпечення за виданими кредитами;
- оперативність при стягненні боргу;
- страхування кредитних операцій.

**Лімітування кредитів** — це спосіб установлення сум граничної заборгованості по позичках конкретному позичальнику.

Види лімітів:

- вихідні;
- внутрішньоквартальні;
- ліміт видач;
- контрольна цифра;
- плановий розмір кредиту;
- кредитна лінія.

*Кредитна лінія* являє собою юридично оформлене зобов'язання банку перед позичальником надавати йому протягом визначеного угодою строку кредити в розмірах обумовленого ліміту.

**Диверсифікація позичок** являє собою розподіл наданих кредитів між різними суб'єктами (юридичними та фізичними особами).

*Примітка:* З метою дотримання комерційними банками принципу диверсифікації кредитів Національний банк України встановив такий економічний норматив, як максимальний розмір ризику на одного позичальника. Величина цього нормативу не повинна перевищувати 25 % власних коштів банку.

**Оперативність при стягненні боргу** передбачає обов'язок банку підтримувати з позичальником контакт протягом усього строку користування позичкою. Банк повинен уважно стежити за станом справ у клієнта і в разі появи в нього проблемних ситуацій, що можуть призвести до несплати боргу, вжити відповідних попереджувальних заходів щодо захисту своїх інтересів.

**Страхування кредитних операцій** означає, що банки повинні створювати страхові фонди як на мікро-, так і на макрорівні, а також страхувати окремі високоризикові кредитні операції в спеціалізованих страхових організаціях.

## **Форфейтингові ризики та засоби їхньому запобіганню**

При будь-якому виді комерційного кредитування зовнішньоторговельної операції в експортера виникає ціла система ризиків, які він бере на себе.

До цієї системи традиційно включаються комерційні, валютні, політичні ризики, пов'язані з переказування валют із країни в країну. Комерційні ризики пов'язані з нездатністю або небажанням боржника або гаранта платити. Загроза невиконання зобов'язання неминує спричинює необхідність у кожному конкретному випадку оцінювати кредитоспроможність імпортера або гарантуючого банку. Комерційний ризик, пов'язаний з невиконанням зобов'язання



державною організацією, відноситься до категорії політичних ризиків. До них належать також політичні конфлікти (війна, страйки, інтервенція), що можуть заподіяти експортерів збитків.

До найсерйозніших ризиків входять і ризики, пов'язані зі здійсненням платежів в іноземній валюті. При переведенні валюти покупця у валюту продавця плаваючі курси іноземних валют можуть призвести до значної зміни вартості придбаних за контрактом товарів, а внаслідок цього — і до втрат для експортера. Ризики непереказу найчастіше спричинені нездатністю або небажанням держави чи іншого спеціалізованого органа здійснити платежі у валюті контракту, а також мораторієм на переказ платежів у валюті за кордон.

Усі ці види ризиків відносяться і до форфейтування, оскільки враховуючи векселі, форфейтер бере на себе без права регресу всі ризики експортера. Тому при форфейтуванні необхідно додержуватися основних правил страхування від ризиків. При страхуванні від комерційних ризиків експортер повинен стежити за тим, щоб позичальник належав до першокласної компанії, хоча в більшості випадків вимоги експортера покриваються авалем або гарантією банку країни боржника. Більшість компаній, що форфейтуються, приймають на себе зобов'язання тільки в період можливого виникнення ризиків для форфейтера.

Покриття ризику непереказу валют із країни в країну здійснюється форфейтером. При підписанні форфейтингової угоди саме він визначає спроможність країни імпортера виконувати свої валютні зобов'язання.

Форфейтування з точки зору ризикованості кредиту містить для експортера і переваги, і недоліки. До переваг відносяться:

- спрощення балансового співвідношення можливих зобов'язань;
- поліпшення стану ліквідності (ці дві переваги важливі у випадку зростаючої заборгованості експортера);
- зменшення можливості втрат, пов'язаних лише з частковим державним або приватним страхуванням, і можливих ускладнень із ліквідністю, неминучих у період пред'явлення застрахованих раніше вимог;
- відсутність ризиків, пов'язаних із коливанням відсоткових ставок;
- відсутність ризиків, пов'язаних із курсовими коливаннями валют і зміною фінансового стану боржника;
- відсутність ризиків і витрат, пов'язаних з діяльністю кредитних органів і стягненням грошей за векселями та іншими платіжними документами.

Недоліки для експортера зводяться до можливих порівняно високих витрат по передачі ризиків форфейтеру. Але, користуючись форфейтуванням, фірма-експортер спирається на стратегічні міркування, виходячи з яких форфейтування може виявитися дуже вигідним для неї.

Аналізуючи головні умови угоди форфейтування, для зниження ступеня можливих ризику основну увагу варто приділити:

- механізму погашення;
- валюти;
- дисконтуванню;
- видам документів, що форфейтуються;
- видам банківської гарантії.

Нормальною умовою кредиту є регулярне його погашення частинами. Ризики кредитора зменшуються в результаті скорочення середнього терміну. Там, де заборгованість виступає у формі простого або переказного векселів, це досягається виставленням ряду векселів на певний строк, зазвичай, до шести місяців. Отже, при форфейтуванні на термін до п'яти років можна оперувати з десятьма простими векселями, виписаними послідовно на однакову суму, терміном на шість місяців кожен після чергового відвантаження товару.

Боргові розписки і вексель виписуються, як правило, в доларах США чи євро, хоча врахувати вексель можна в будь-якій валюті. На практиці форфейтери часто використовують ці валюти через їх широке застосування на євrorинках, а також для уникнення ускладнень із проведенням операцій в інших валютах. Більше того, оскільки вартість форфейтингових операцій визначається, головним чином, основним витратами форфейтера, то ризики, пов'язані зі слабкими або нестабільними валютами, надзвичайно підвищили б вартість таких операцій. Тому важливо, щоб платежі здійснювалися у вільно конвертованій валюті. Для цього боргові розписки або векселі завжди включають це важливе позначення, коли вони виражені в іншій валюті, ніж валюта місця платежу.

Прості або переказні векселі, що акцептуються при форфейтуванні, майже завжди супроводжуються банківським страхуванням у вигляді звичайної гарантії, або авалю. Гарантом, як правило, виступає діючий на міжнародному ринку і відомий форфейтеру банк, який є резидентом у країні імпортера і спроможний підтвердити платоспроможність імпортера. Така гарантія важлива не тільки для зменшення ризику форфейтера, а й для того, щоб за необхідності мати можливість переобліку зобов'язань на вторинних ринках позичкових паперів. Гарантії й авалі, по суті,

проті: обидва види в їхній найпростішій формі виступають як обіцянка сплатувати якусь суму на визначену дату у випадку неплатежу початкового боржника. Застосування в якості забезпечення зобов'язань «*бюргшаффа*» (поруки) дещо складніше.

При видачі гарантії обіцянка набуває форми підписаного гарантом самостійного документа, в якому повністю викладено умови, що стосуються угоди. Важливо, щоб у гарантії спеціально були зазначені не тільки повна сума, а й кожний термін платежу і сума погашення, що припадає на цю дату, оскільки саме на підставі цих даних розраховуються витрати на дисконтування. Суттєво також, щоб гарантія була цілком відособлена від основної угоди, тому що іноді на практиці видають гарантії, покладаючись на економічне становище імпортера, але форфейтер, як правило, наполягає на чистих безвідкличних і безумовних зобов'язаннях гарантуючого банку і віддає перевагу документам без обороту на експортера, але тільки в тому випадку, якщо по виконанню основного контракту гарантуючий банк оголосить заборгованість безумовною.

*Аваль* у міжнародній практиці можна розглядати як безвідкличну і безумовну гарантію про оплату на визначену дату, що видається гарантом, так якби він сам був боржником. Це найкраща форма страхування для форфейтера. Аваль виписується прямо на кожному векселі або тратті, для чого на них достатньо зробити напис «*per aval*» і підписатися під нею (на переказному векселі треба зазначити також найменування початкового боржника, на користь якого зроблений аваль). Простота і ясність авалю разом із властивою йому відособленістю і трансферабельністю дозволяють уникнути багатьох ускладнень, пов'язаних із наданням гарантії. Тому при страхуванні форфейтування авалю як формі гарантії і надається перевага. Проте варто мати на увазі, ще в деяких країнах аваль не визнається.

Іншою формою гарантії є *бюргшафт* — оголошення зобов'язання, прив'язаного до визначеного контракту. Але оскільки контракт не залежить від правового обґрунтування, то ця форма гарантії при форфейтуванні використовується менше. Як правило, форфейтер нехтує необхідністю перевірки законності всіляких документів, акцентуючи бюргшафт тільки після підтвердження, що постачання товарів відповідним чином завершено. Ця обставина значною мірою скорочує сферу застосування даної форми гарантії. Форфейтер зазвичай вимагає від гарантуючого банку підтвердження відсутності в нього контрвимог, незмінності сум і термінів, згоди на передачу прав і вимог новому власнику, а також підтвердження, що банківський бюргшафт діє безу-

мовно і безвідривно. Таке підтвердження, значно обмежує застосування бюргшафта і сприяє тому, що форфейтований бюргшафт стає звичайною гарантією, тобто відособленим зобов'язанням виконання, не пов'язаним із основною операцією.

### **Запобігання кредитним та розрахунковим ризикам у практиці торговельних операцій міжнародних компаній**

У процесі проведення кредитних операцій міжнародні компанії натрапляють на кредитний ризик, тобто ризик несплати позичальником основного боргу та відсотків, належних кредитору.

Враховуючи обернено пропорційну залежність між рівнем ризику та дохідністю позичкових операцій, варто будувати свою кредитну політику так, щоб забезпечити баланс між ризикованістю та обережністю. Надмірна обережність позбавляє фірму багатьох прибуткових можливостей, а надмірна ризикованість створює загрозу втрати не тільки доходу від відсотків, а й позичених коштів.

Кредитна практика свідчить, що труднощі з поверненням позичок найчастіше виникають під впливом процесів, що розвиваються протягом певного періоду. Тому досвідчений кредитний інспектор може ще на ранній стадії помітити ознаки труднощів, що виникають у позичальника, і вжити заходів щодо своєчасного захисту інтересів лендера, тобто вдатися до таких заходів ще до того, як ситуація вийде з-під контролю і втрати стануть неминучими.

Труднощі з погашенням позичок можуть виникати з різних причин. Найпоширеніші з них: помилки самого лендера при розгляді кредитної заявки, при розробці умов кредитної угоди, при подальшому контролі; неефективна робота позичальника; фактори, невідконтрольні міжнародним компаніям.

Серед причин неповернення позичок, що залежать від самого лендера, слід підкреслити: ліберальне ставлення до позичальника при розгляді заявки на кредит; неякісна оцінка кредитоспроможності позичальника; погана структуризація позички; помилки в оцінці забезпеченості позички; неповне відображення в кредитній угоді умов, що забезпечують інтереси лендера, відсутність контролю за позичальником у період повернення позички (обстеження, перевірки забезпечення та ін.).

Основні причини створення проблемних позичок, що залежать від позичальника, пов'язані з незадовільним керівництвом фірмою, погіршенням якості продукції і роботи, помилками в оцінювання ринків збуту тощо.

До факторів, що не перебувають під контролем лендера та позичальника, належать: погіршення економічної кон'юнктури, зміна політичної ситуації і законодавства та ін.

Контроль за своєчасним та повним поверненням позички і виплатою відсотків є важливим етапом процесу кредитування. Він здійснюється систематично шляхом проведення аналізу кредитної справи позичальника, кредитного портфеля лендера, оцінювання стану позичок, проведення аудиторських перевірок

Для захисту від кредитного ризику можуть бути застосовані такі способи: лімітування кредитів, диверсифікація кредитних вкладень, вивчення та оцінювання кредитоспроможності позичальника, вимога від клієнтів достатнього та якісного забезпечення за виданими кредитами, оперативність при стягненні боргу, страхування кредитних операцій.

Способом установлення сум граничної заборгованості за позиками конкретному позичальникові є лімітування кредитів.

Диверсифікація позичок являє собою розподіл наданих кредитів між різними суб'єктами (юридичними та фізичними особами).

Оперативність при стягненні боргу передбачає підтримування з позичальником контакту протягом усього строку користування позичкою. Лендер повинен уважно стежити за станом справ у клієнта і в разі появи в нього проблемних ситуацій, що можуть призвести до несплати боргу, вжити відповідних попереджувальних заходів щодо захисту своїх інтересів.

Страховання кредитних операцій означає, що лендери повинні створювати страхові фонди як на мікро-, так і на макрорівні, а також страхувати окремі високоризикові кредитні операції в спеціалізованих страхових організаціях.

Крім умов поставок, при укладенні зовнішньоторговельних контрактів міжнародні компанії враховують багато факторів і показників, починаючи з фінансового стану ділового партнера, його позиції на ринку і закінчуючи політичними, економічними та законодавчими умовами його країни. Таке вивчення контрагента особливо важливе в сучасних умовах, коли стрімкий розвиток світового ринку, потреба в постійному удосконаленні виробництва продукції стимулюють оновлення ділових партнерів, пошук нових постачальників, найпривабливіших з точки зору ціни та якості товарів. При формуванні нового торгового партнерства фірми та їхні банки оцінюють, передусім, ризику, можливі в процесі такої співпраці та готують заходи щодо запобігання їм.

До таких заходів певною мірою можна віднести і вибір умов (або форм) платежів. Партнерам важливо дійти згоди щодо стро-

ків внесення платежів (наприклад, до, під час або після поставки товару); способу платежу; місця виконання платежу тощо.

Швидкість і гарантія одержання платежу, сума видатків, пов'язаних з проведенням операцій через банки залежать від вибору форм і умов розрахунків. Тому зовнішньоторгові партнери в процесі переговорів погоджують деталі умов платежу і після цього закріплюють їх у контракті. При складанні валютно-фінансових і платіжних умов контрактів звичайно проявляється незбігання інтересів експортера, що прагне одержати максимальну суму валюти в найкоротший термін, та імпортера, зацікавленого у виплаті найменшої суми валюти, прискоренні одержання товару і відстрочці платежу до моменту кінцевої реалізації. Вибір валютно-фінансових і платіжних умов угод залежить від характеру економічних і політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, а також від традицій і звичаїв міжнародної торгівлі цим товаром.

Міжурядові угоди визначають загальні принципи розрахунків, а в зовнішньоторгових контрактах чітко формулюються докладні умови, що включають такі основні елементи: валюта ціни; валюта платежу; умови платежу; засоби платежу; форми розрахунків і банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватися.

Не викликає сумніву, що від вибору валюти ціни і валюти платежу (крім рівня ціни, розміру відсоткової ставки за кредитом) залежить певною мірою валютна ефективність угоди. Експортні та імпорتنі контрактні ціни різні і залежать від додаткових видатків, що включаються в них у міру просування товарів від експортера до імпортера, зокрема перебування на складі країни-експортера; шлях до порту; перебування в порту; шлях за кордон; складування за кордоном; доставка товару імпортеріві.

В економічній літературі розглядається п'ять основних способів визначення ціни товарів:

по-перше, тверда фіксація цін при укладанні контракту, за якої ціни не змінюються в період його виконання. Цей засіб застосовується при тенденції до зниження цін на світових ринках;

по-друге, при підписанні контракту фіксується принцип визначення ціни (на основі котировок того чи іншого товарного ринку на день постачання), а сама ціна встановлюється в процесі виконання угоди. Цей засіб звичайно практикується при тенденції до підвищення ринкових цін;

по-третє, ціна твердо фіксується при укладанні контракту, але змінюється, якщо ринкова ціна зміниться порівняно із контрактною, наприклад, у розмірі, що перевищує 5 %;

по-четверте, змінна ціна залежно від зміни елементів витрат, наприклад при замовленні устаткування. В умовах високої кон'юнктури в інтересах замовника вводяться обмеження (загальна межа зміни ціни чи розповсюдження зміни ціни лише на частину витрат і короткий період);

по-п'яте, змішана форма: частина ціни твердо фіксується, а частина встановлюється в змінній формі.

Стратегічна мета міжнародної компанії збільшувати прибуток визначає потребу застосування різних видів валюти щодо ціни та платежу.

Валюта ціни — валюта, в якій визначаються ціни на товар. При виборі валюти, в якій фіксується ціна товару, велике значення мають вид товару і перелічені вище чинники, що впливають на міжнародні розрахунки, особливо умови міждержавних угод, міжнародні звичаї. Інколи ціна контракту зазначається в декількох валютах (двох і більше) або в стандартному валютному кошику з метою страхування валютного ризику.

Валюта платежу — валюта, якою слід погасити зобов'язання імпортера (або позичальника). При нестабільності валютних курсів ціни фіксуються в найбільш сталій валюті, а платіж — звичайно у валюті країни-імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, тоді в контракті зазначається курс перерахунку однієї валюти в іншу, а також додаткові умови перерахунку:

- курс певного виду платіжного засобу — телеграфного переказу за платежами без трат або векселя за розрахунками, пов'язаними кредитом;

- уточнюється час коригування (наприклад, напередодні або на день платежу) на певному валютному ринку (продавця, покупця чи третьої країни);

- встановлюється курс, за яким здійснюється перерахунок: звичайно середній курс, інколи курс продавця чи покупця на відкриття, закриття валютного ринку чи середній курс дня.

Спеціалісти вважають, що незбігання валюти ціни і валюти платежу — один із найпростіших засобів страхування валютного ризику. Якщо курс валюти ціни знизився, то сума платежу пропорційно зменшується, і навпаки. Ризик зниження курсу валюти ціни несе експортер (кредитор), а ризик її підвищення — імпортер (боржник).

Іншим важливим елементом зовнішньоекономічних угод є умови платежу, серед яких розрізняються: негайні платежі; розрахунки з наданням кредиту; кредит із опціоном (правом вибору) негайного платежу.

Поняття негайних платежів у міжнародних розрахунках означає оплату експортних товарів після їх передачі (відвантаження) покуп-

цеві чи платіж проти документів, що підтверджують відвантаження товару згідно з умовами контракту. Проте в сучасних умовах у більшості випадків товар прибуває в країну імпортера раніше, ніж документи, що підлягають оплаті, і покупець намагається одержати товар до його оплати, як правило, під тратову розписку або банківську гарантію. Таким чином, платіж фактично проводиться після прибуття товарів у порт призначення, за винятком платежів проти сповіщення про відвантаження товару. Традиційно залежно від домовленості контрагентів, а також специфіки товарів, що продаються, імпортер здійснює платіж на певній стадії: по одержанні підтвердження про завершення навантаження товару в порту відправлення; проти комплекту товарних документів (рахунок-фактура, коносамент, страховий поліс та ін.), інколи з правом відстрочки платежу на 5—7 днів, а за постачанням нафти — 30 днів; проти приймання товару імпортером в порту призначення.

Залежно від виду товару інколи застосовують змішані умови розрахунків: частково — платіж проти вручення товарних документів; остаточно — після приймання товарів, що прибули в порт призначення, оскільки потрібно перевірити якісні характеристики товару, які могли погіршитися під час транспортування.

При зовнішньоторгових операціях в рахунок комерційного кредиту імпортер виписує боргові зобов'язання на погашення одержаного кредиту в формі простого векселя або дає письмову згоду на платіж (акцепт) на переказних векселях — траттах, виписаних експортером.

Розрахунки за товари у формі комерційного кредиту можуть поєднуватися з негайними платежами, коли певний відсоток вартості оплачується проти подання комерційних документів, а інша частина — через установлений у контракті період. Крім комерційного кредиту, на окремих етапах виконання зовнішньоторгового контракту сторони намагаються також вимушено кредитувати один одного; наприклад, при платежах у формі авансу імпортер кредитує експортера, а при розрахунках за відкритим рахунком постачальник кредитує покупця.

Альтернативна форма умов розрахунків — кредит з опціоном негайного платежу. Якщо імпортер скористається правом відстрочки платежу за куплений товар, то він позбавляється знижки, що надається при негайній оплаті.

Найскладнішою частиною платіжних умов контракту є вибір форми розрахунків і формулювання деталей проведення розрахунків. Узгодження супротивних інтересів контрагентів у міжнародних



економічних відносинах і організація їх платіжних стосунків реалізуються шляхом застосування різноманітних форм розрахунків.

Як правило, міжнародні розрахунки здійснюють банківські установи; але вони можливі і через кредитно-фінансові установи, розрахункові центри, клірингові палати або інші інституційні структури міжнародних корпорацій.

Під час вибору банку для проведення розрахунків за зовнішньоекономічними операціями слід звернути увагу на інформацію банків щодо їх кореспондентських відносин із іноземними банками, які супроводжуються наявністю рахунків «лоро» та «ностро». Це пояснюється тим, що за переказ коштів банки беруть «комісійну винагороду» (фіксовану суму коштів або певний відсоток у валюті розрахунку) і якщо банк має прямі кореспондентські відносини з країною контрагента (експортера, імпортера) або з його банком (ідеальний варіант), це значно зменшить для фірми витрати коштів (експортера або імпортера залежно від умов розрахунку, передбачених в контракті, угоді) зі сплати комісії, оскільки задіяно лише два банки, а отже, виникає можливість впливати на суму прибутку.

Використання банком для кореспонденції з іншими банками системи СВІФТ (SWIFT) прискорює розрахунки. На вибір форми розрахунку впливають: вид товару (наприклад, технічне обладнання, продовольча група товарів, медикаменти); термін поставки; наявність кредитної угоди; наявність банківської гарантії; платоспроможність і ділова репутація контрагента; характер компромісу між контрагентами; можливості банків тощо.

Отже, виважено проаналізувавши всі обставини і нюанси, учасники зовнішньоторговельної операції обирають найприйнятнішу умову оплати, яку можна здійснити за наявності необхідної кількості валюти на валютному рахунку та дотримання певних валютно-розрахункових законодавчих актів.

Порівняння окремих форм розрахунків надає можливість визначити дві специфічні риси, що є важливими для управління рухом грошових коштів. Йдеться про витрати, пов'язані з наданням кредиту або сплатою відсотків; трансакційні витрати, пов'язані із переказом грошових коштів та витрати у вигляді комісійних банківським установам.

Іншою специфічною рисою є співвідношення руху в часі, тобто визначення випереджувального, наступного, паралельного чи завершального руху товарів, документів, платежів (табл. 7.2), що дає змогу приймати рішення стосовно застосування найбільш оптимальної схеми розрахунків з метою зменшення адміністративних витрат, а відтак — і зростання прибутку.

Таблиця 7.2

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ОСНОВНИХ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Умови розрахунків	Рекомендовані форми розрахунків	Пріоритетність, обумовлена вигодами		Співвідношення руху в часі				Витрати	
		експортера	імпортера	товарів	документів на товар	Грошових коштів	для експортера	для імпортера	
Поставка із платежем проти одержання документів	Документарний акредитив (на повну суму або частково)	1	3	Наступний	Завершальний	Випереджувальний	Незначні	Високі	
	Переказ	2	2	Випереджувальний	Завершальний	Наступний	Незначні	Незначні	
	Документарне інкасо на умовах Д/р	3	1	Випереджувальний	Наступний	Завершальний	Незначні	Помірні	
Поставка на умовах фінмового кредиту терміном до 1 року	Документарний акредитив (на частину контракту)	1	2	Наступний	Наступний	Частково випереджувальний, частково завершальний	Помірні	Помірні	
	Документарне інкасо Д/а з гарантією	2	1	Випереджувальний	Наступний	Завершальний	Помірні	Помірні	
Поставка на умовах фінмового кредиту від 1 до 8 років	Документарний акредитив (револьверний або на частину контракту)	1	3	Наступний	Паралельний	Частково випереджувальний; завершальний	Помірні	Помірні	
	Комбінована форма	2	2	Наступний	Наступний	Випереджувальний; наступний, завершувальний	Помірні	Помірні	
	Документарне інкасо Д/а з гарантією	3	1	Випереджувальний	Наступний	Завершальний	Помірні	Помірні	

## **Ключові терміни**

*Ризики економічні; ризики валютні; ризики транспортні; ризики політичні; хеджування; прогнозування валютного курсу; короткострокове прогнозування; довгострокове прогнозування; арбітраж; порука; банківська гарантія; принципал; бенефіціар; митна декларація; ліцензія; дозвіл; валютні цінності.*

## **Питання для самоконтролю**

1. Чим зумовлені ризики в міжнародній торгівлі?
2. Які шляхи запобігання ризикам існують у міжнародній торгівлі?
3. Чому сприяє передбачення можливих змін та динаміки курсів валют?
4. Назвіть і проаналізуйте відомі вам методи прогнозування плаваючих валютних курсів.
5. Схарактеризуйте сутність доктрини паритету купівельної спроможності.
6. Як ви розумієте поняття «гарантія»?
7. Яким документом регламентується порядок використання міжнародних гарантій?
8. Поясніть відмінності між порукою і гарантією.
9. Що означає акцесорний характер поруки?
10. Яка порука вважається простою?
11. Яка порука є солідарною?
12. Які форми міжнародних гарантій вам відомі?
13. Дайте визначення гарантії.
14. З яких умов банківська гарантія забезпечує виконання зобов'язань?
15. Назвіть основних учасників гарантійних операцій.
16. Які додаткові учасники з'являються при реалізації гарантійних операцій непрямого характеру?
17. Як ви розумієте термін «контргарантія»?
18. Чим обумовлене використання контргарантії?
19. Чим відрізняються відзивні гарантії від безвідзивних?
20. Як ви обґрунтуєте поділ гарантій на умовні і безумовні?
21. Поясніть механізм реалізації прямої гарантії.
22. Як відбувається процес реалізації контргарантії?
23. Поясніть, чим відрізняються платіжні гарантії від контрактних?

24. Назвіть види контрактних гарантій.
25. Охарактеризуйте контрактну гарантію конкретного виду (на вибір).
26. Використовуючи конкретний зовнішньоторговельний контракт, запропонуйте необхідні види гарантій, визначте їх варіантність, складіть схему їх комплексного використання.
27. З якою метою використовуються міжнародні гарантії?
28. За яких умов гарантія припиняє дію?

### **Рекомендована література**

1. Балабанов И. Т., Балабанов А. И. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 512 с.
2. Гарантии и аккредитивы в современной банковской практике / Под ред. А. Д. Голубовича. — М., 1994.
3. Михайлов Д. М. Международные расчеты и гарантии. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. — 366 с.
4. Облік міжнародних операцій: Підручник / Ю. А. Кузьмінський, В. Г. Козак, Л. І. Лук'яненко, О. В. Небильцова. За заг. ред. проф. Ю. А. Кузьмінського. — К.: КНЕУ, 2006. — 336 с.
5. Озиус Е. Маргарет, Путман Х Блуфорд. Банковское дело и финансовое управление рисками: Учеб. Пособие / Институт Экономического Развития Мирового Банка, Русская версия. — Вашингтон, 1992.
6. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. — К.: КНЕУ, 2006. — 816 с.

# СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (185/94 ВР) від 07.05.96 р.
2. Закон України «Про лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР зі змінами від 14.01.1999 № 394-XIV.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III.
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р.
5. Закон України «Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі» від 06.07.1999 № 826-XIV.
6. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 (у редакції від 22.05.1997).
7. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» від 05.04.2001 № 2346-III.
8. Указ Президента України «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» від 04.10.1994 № 566/94.
9. Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні» від 31.07.2000 № 928/2000.
10. Указ Президента України «Про удосконалення валютного регулювання».
11. Указ Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» (567/94).
12. Указ Президента України «Про індикативні ціни на товари при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України експортно-імпорتنих операцій» (691/94).
13. Постанова НБУ № 131 «Положення про порядок реєстрації договорів про членство або про участь у міжнародних платіжних системах» від 05.05.2005.
14. Постанова Кабінету Міністрів України і НБУ від 21 червня 1995 року № 444 (444-95-п) «Про типові платіжні умови зовнішньоекономі-

чних договорів (контрактів) і типові форми захисних попереджень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунки в іноземній валюті».

15. Постанова НБУ № 514 від 03.12.2003 «Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями».

16. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 серпня 1995 р. № 655. «Про додаткове забезпечення гарантій або інших зобов'язань Уряду України, які надаються іноземним кредиторам щодо погашення кредитів в іноземній валюті, що залучаються українськими юридичними особами».

17. Постанова НБУ від 15.12.2004 № 639 «Положення про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах».

18. Постанова Кабінету Міністрів України від 2 вересня 1996 р. № 1027 «Про гарантії Кабінету Міністрів України за іноземними кредитами».

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

20. Постановление Кабинета Министров Украины «О порядке регистрации договоров лизинга» от 16.06.98 г. № 913 // Бизнес.-Документы, комментарии, консультации. — 1998. — № 27(286). — 15—16 с.

21. Порядок підготовки документів, необхідних для купівлі іноземної валюти на УМВБ і КМВБ, а також оплати платіжних доручень у вільно конвертованій валюті (1 група Класифікатора іноземних валют) на виконання зобов'язань перед нерезидентами як за рахунок власних коштів, так і куплених на біржах: Затв. постановою Правління НБУ від 30.09.1998 № 404 (втратив чинність).

22. Постанова Кабінету Міністрів України та національного банку України від 21.06.1995 р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові умови захисних попереджень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), що передбачають розрахунок в іноземній валюті».

23. Про норми відшкодування витрат на відрядження у межах України та за кордоном: Постанова Кабінету Міністрів України № 10 від 05.01.98.

24. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет Кабінету Міністрів України № 15-93 від 19.02.93.

25. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: Декрет Кабінету Міністрів України № 17-93 від 19.02.93.

26. Про порядок роботи обмінних пунктів уповноважених банків з одночасним виконанням функцій приписної каси: Лист НБУ № 278 від 01.09.95.

27. Аккредитивы. Документарное инкассо. Банковские гарантии. 77-й вып. серии изданий Швайцерише Кредит-анштальт «Кредит Свисс», 1989. — 96 с.

28. *Аньшин В. М.* Инвестиционный анализ: Учеб.-практич. пособие — М.: Дело, 2000. — 370с.
29. *Балабанов И. Т., Балабанов А. И.* Внешнеэкономические связи: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 512 с.
30. *Безчасний Л.* Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні // *Фінанси України.* — 2001. — № 3.
31. *Бикова Е. В.* Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия // *Финансы.* — 2000. — № 2.
32. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента. — К.: Ника-Центр, 1999.
33. *Блащук Ю.* Віртуальні банки та електронний банкінг: загрози чи нові можливості? Досвід України // *Економічний часопис.* — 2001. — № 9. — С. 17—23.
34. *Боринець С. Я.* Міжнародні валютно-фінансові відносини // Підручник. — К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. — 143 с.
35. *Борисов С. М.* Мировая валютная ситуация в зеркале статистики. Деньги и кредит. — 1996. — № 5.
36. *Боришкевич О.* Валютне кредитування // *Економіка України.* — 1997. — № 4; *Перспективи* // *Банківська справа.* — 1997. — № 2.
37. *Бровков С., Руденко Л. В.* Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід та українська практика. — К.: ТОВ «Агентство «Україна»», 2001. — 380 с.
38. *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т.: Пер. с англ. / Под ред. В. В. Ковалева. — СПб: Экономическая школа, 1997. — Т. 2., С. 544.
39. *Бреславська О.* Гривня у вирі ринкової стихії // *Вісник НБУ.* — 1998. — № 2.
40. *Бровкова Е. Г., Прудис И. П.* Внешнеэкономическая деятельность. — К.: Сирин, 2000. — 196 с.
41. *Бункина М. К.* Валютный рынок. — М.: АО «ДИС», 1995. — 112 с.
42. *Ван Хорн Дж. К.* Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я. В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 300 с.
43. *Васюренко О. В.* Банківський менеджмент: Посібник. — К.: Видавничий центр «Академія», 2001. — 320 с.
44. *Введение в банковское дело: Учеб. пособие / Под ред. Гюнтер Асхауэр.* — М.: Научн. книга, 1996. — 640 с.
45. *Вейсвейллер Р.* Возможности и техника операций на финансовых и товарных рынках: Пер. с англ. — М.: «Церих-ПЭЛ», 1995. — 208 с.
46. *Вітлінський В. В.* Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посібник. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 251 с.
47. *Гальчинський А. С.* Сучасна валютна система. Міжнародний валютний фонд у системі валютного регулювання. — К., 1994.
48. *Гарантии и аккредитивы в современной банковской практике/ Под ред. А. Д. Голубовича.* — М., 1994.

49. *Гілберт А.* В поісках єдиної валютної системи. — М., 1986.
50. *Дебок Г., Кохонен Т.* Аналіз фінансових даних с помощью самоорганізуючихся карт: Пер. с англ. — М.: Изд. дом «Альпіна», 2001. — 250 с.
51. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — 380 с.
52. *Ендовицкий Д. А.* Комплексный анализ инвестиционной деятельности: методология и практика / Под ред. Л. Т. Гиляровской. — М.: Финансы и статистика, 2001. — С. 169—190.
53. *Завербний А. С. та ін.* Рівень ресурсного менеджменту як додатковий показник інвестиційної привабливості спільних підприємств. Матеріали XI міжнародної науково-практичної конференції. Т. І. — Чернівці: ЧТЕІ, 2000. — 220 с.
54. *Златкін Б.* Лізінг як метод кредитування // Економіка України. — 1997. — № 4.
55. Зміни до Інструкції «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті за експортно-імпортними операціями на умовах відстрочки платежів чи поставок»: Затв. постановою Правління НБУ № 364 від 31.10.97.
56. Зміни та доповнення до Правил здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України: Затв. постановою Правління НБУ № 348 від 04.09.98.
57. Зміни до Положення про впровадження пластикових карток міжнародних платіжних систем у розрахунках за товари, надані послуги та при видачі готівки: Затв. постановою Правління НБУ № 79 від 02.03.98.
58. *Іваницька О.* Зовнішній борг і проблеми економічного розвитку // Вісник НБУ. — 1998. — № 2.
59. *Іванов В.М.* Гроші та кредит: Курс лекцій. — К.: МАУП, 1999. — 230 с.
60. *Івасів Б.С.* Операції комерційних банків: Навч. посібник. — К., 1992.
61. *Івасів Б.* Кредитний механізм і деякі його форми // Вісник НБУ. — 1997. — № 11.
62. Інструкція «Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків»: Затв. постановою Правління НБУ № 141 від 14.04.98.
63. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 29.03.2001 № 135.
64. Інструкція про порядок виконання контролю та отримання ліцензії по експортним, імпортним та лізинговим операціям, затверджена постановою Правління НБУ від 24.03.99 р. № 136.
65. Інструкція про порядок відкриття та використання рахунків у національній та іноземній валюті: Затв. постановою Правління НБУ від 18.12.1998 № 527.



66. Інструкція «Про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків»: Затв. постановою Правління НБУ № 141 від 14.04.98.

67. Інструкція «Про службові відрядження у межах України та за кордон»: Затв. Міністерством юстиції України № 218/2658 від 31.03.98.

68. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. 2. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование: Учеб. пособие для вузов. — М.: Международные отношения, 2001. — 488 с.

69. *Ковальчук Г. В.* Методика побудови системи діагностики стану та ефективності грошових потоків підприємства // Вісник ДонДУЕТ. — 2001. — № 2 (10). — С. 184—190.

70. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 1996.

71. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 76 с.

72. *Колесников В. И., Кроливецкая Л. П.* Банковское дело. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 476 с.

73. Конвенція, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі, від 07.06.1930.

74. *Конинкс Р.* Практическое руководство по биржевым операциям с валютой — М.: Церих, 1991. — 160 с.

75. *Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д.* Стоимость компаний. Оценка и управление. McKinsey&Company, Inc., М., Олимп — Бизнес, 1999. — С. 175.

76. *Линдерт П. Х.* Экономика мирохозяйственных связей. — М, 1994.

77. *Луцишин З. О.* Міжнародні валютно-фінансові відносини. — Збруч, 1997.

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

79. *Луців Б. Л.* Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту: Навч. посібник. — К., 1993.

80. *Ляшенко В. И.* Фондовые индексы и рейтинги. — Д.: Сталкер, 1998. — 320 с.

81. Макроэкономика. Европейский текст / М. Бурда, Ч. Виплош. — СПб.: Судостроение, 1998.

82. *Маслов С. О.* Некоторые особенностях лизинговых операций // Бизнес. — Документы, комментарии, консультации. — 1998. — № 38 (297). — С. 44—47.

83. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под редакцией Красавиной Л. Н. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 592 с.

84. Международные правила расчетов. Сборник нормативных актов. — К., 1993.

85. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник / А. С. Філіпенко, В. І. Мазуренко, В. Д. Сікора та ін. — К.: Либідь, 1997. — 208 с.

86. Міжнародні економічні відносини. Опорний конспект лекцій. / Укл. Є. М. Воронова. — К.: ВЦ КДТЕУ, 1999. — 209 с.
87. Міжнародні розрахунки: Тексти лекцій / Укл. Т. Є. Оболонська. — К.: КНЕУ, 1999. — 128 с.
88. *Мірошниченко Т.* ССП НБУ: Міжбанківські розрахунки // Вісник НБУ. — 2001. — № 3. — С. 55—58.
89. *Мищенко В., Шаповал А., Юрчук Г.* Особливості та перспективи розвитку електронної комерції в банківському бізнесі // Банківська справа. — 2001. — № 4.
90. *Мирун М.* «Чи справді втратили центральні банки інтерес до золота?» // Вісник НБУ. — 1998. — № 4.
91. *Мирун М.* Удосконалення системи форвардних валютних контрактів в Україні // Вісник НБУ. — 1998. — № 1.
92. *Михайлов Д. М.* Международные расчеты и гарантии. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. — 366 с.
93. *Москалюк А.* Блеск и нищета электронной коммерции // Компьютерное Обозрение. — 2002. — № 20.
94. *Мусієнко Т.* Проблеми валютної інтеграції України // Вісник НБУ. — 1998. — № 4.
95. *Небильцова О.* Валютні опціони — інструмент хеджування валютного ринку // Вісник НБУ. — 1997. — № 9.
96. *Носкова И. Я.* Международные валютно-кредитные отношения. — М., 1994.
97. *Овчинников О. В.* Игры на рынке финансовых фьючерсов. — М.: Экономика, 1995. — 218 с.
98. *Озиус Е. Маргарет, Путман Х. Блуфорд.* Банковское дело и финансовое управление рисками: Учеб. Пособие. — Институт Экономического Развития Мирового Банка, Русская версия, Вашингтон, 1992.
99. Основи економічної теорії / С. В. Мочерний, С. А. Єрохін, Л. О. Каніщенко та ін.; За ред. С. В. Мочерного. — К.: ВЦ «Академия», 1997. — 464 с.
100. Основы банковского дела / Под ред. Мороз А. Н. — К., 1994.
101. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник / Под ред. В. В. Круглова — М.: ИНФРА-М., 2000. — 432 с.
102. *Оксимець В.* Оцінка обмінного курсу згідно з критерієм паритету купівельної спроможності // Вісник НБУ. — 1998. — № 2.
103. *Лебро М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения: Пер. с франц. / Общ. ред. Н. С. Бабинцевой. — М.: Прогресс, Универ 1994. — 490 с.
104. *Петрашко Л. П.* Валютні операції: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 204 с.
105. *Пискулов Д. Ю.* Теория и практика валютного дилинга. — М.: ИНФРА, М., 1996. — 224 с.
106. Порядок переміщення валюти через митний кордон України: Затв. Головою Правління НБУ № 19029/381 від 14.03.93 і Головою Державного митного комітету України № 11/1-530 від 17.03.93.

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

108. Положення про валютний контроль: Затв. постановою Правління Національного банку України від 08.02.2000, № 49.

109. Положення про відкриття та функціонування кореспондентських рахунків банків — резидентів та нерезидентів в іноземній валюті та кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у гривнях: Затв. постановою Правління НБУ від 26.03.1998, № 118.

110. Положення про впровадження пластикових карток міжнародних платіжних систем у розрахунках за товари, надані послуги та при видачі готівки: Затв. постановою Правління НБУ від 24.02.1997 № 37.

111. Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України: Затв. постановою Правління НБУ від 29.12.2000 № 520.

112. Положення про порядок надання індивідуальних ліцензій на відкриття юридичними особами-резидентами України рахунків в іноземних банках, затверджене постановою Правління НБУ від 05.05.1999 № 221.

113. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Затв. наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 6 вересня 2001 року № 201.

114. Положення про пункти обміну іноземної валюти: Затв. постановою Правління НБУ № 129 від 07.09.94.

115. Положення про відкриття та функціонування в уповноважених банках України рахунків банків-кореспондентів в іноземній валюті та в гривнях: Затв. постановою Правління НБУ № 118 від 26.03.98.

116. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4. «Звіт про рух грошових коштів»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. — 1999. — № 32.

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

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

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

120. Правила здійснення конверсійних операцій з готівковою іноземною валютою уповноваженими банками: Постанова Правління НБУ № 68 від 25.03.96.

121. Правила переказу іноземної валюти за межі України за рахунок особистих коштів фізичних осіб-резидентів і нерезидентів: Затв. постановою Правління НБУ № 245 від 23.09.96.

122. *Прадун В. П.* Кредитні лінії міжнародних фінансових операцій. Фінанси України. — 2001. — № 3. — С. 133.

123. Примерный договор финансового лизинга. Утверждено приказом Министерства Украины по делам науки и технологий от 03.03.98

№ 59 // Бизнес.-Документы, комментарии, консультации. — Ч. 1. — 1998. — № 18 (277). — С. 112—114.

124. Про видачу дозволів на вивіз іноземної валюти за межі України: Лист НБУ № 15013/103—535 від 03.02.95.

125. Про внесення змін і доповнень до постанови Правління НБУ № 34 від 22.02.96 «Про формування уповноваженими банками статутного фонду та власних коштів»: Постанова Правління НБУ № 69 від 25.03.96.

126. Про внесення змін до Порядку переміщення валюти через митний кордон України: Постанова Правління НБУ № 15 від 16.04.98.

127. Про норми відшкодування витрат на відрядження у межах України та за кордоном: Постанова Кабінету Міністрів України № 10 від 05.01.98.

128. *Руденко Л.В.* Основи стратегічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. (Тексти лекцій) // Вісті. Діловий випуск. — К., 1998 — № 24 (317). — С. 1-16.

129. *Руденко Л.В.* Проблеми аналітичності річного звіту мультинаціональних компаній // Регіональні перспективи. — 1999. — № 2—3 (5—6). — С. 79—82.

130. *Руденко Л. В.* Розрахункові і кредитні операції в зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник. — К.: Лібра, 2002. — 304 с.

131. *Руденко Л.В.* Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках. — К.: Академія, 2002. — 384 с.

132. *Руденко Л. В.* Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції. — К.: ЦУЛ, 2003. — 616 с.

133. *Руденко Л. В.* Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія. — К.: Кондор, 2004. — 480 с.

134. *Румянцев А. П., Румянцева Н. С.* Міжнародна економіка: Короткий конспект лекцій. — К.: МАУП, 1999. — 104 с.

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

136. *Салыч Г. Г.* Опционные, фьючерсные и форвардные контракты; сверхприбыльные инвестиции в период инфляции. — М., 1996.

137. *Сергієнко І.* Міжнародні аспекти кредитно-податкової політики України // Фінанси України. — 2001. — № 2. — С. 13.

138. *Синки Дж. (мл.).* Управление финансами в коммерческих банках: Пер. с англ. 4-го перераб. изд.; Под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера. — М.: Catallaxy, 1994. — 820 с.

139. *Соколов Я. В.* Основы теории бухгалтерского обліку. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 441—443.

140. *Смыслов Д. В.* Золотовалютные резервы в рыночной экономике: состав, функции, управление // Деньги и кредит. — 1996. — № 5.

141. *Суская Е. П.* Оценка риска банков при кредитовании юридических лиц // Банковское дело. — 1998. — № 2.

142. *Ткачук М. И., Киреева Е. Ф.* Управление денежными потоками предприятия. — Мн.: Мисанта, 1997. — С. 21—47.
143. Уніфіковані правила для міжбанківських рамбурсів за акредитивами та їх застосування у практиці акредитивних розрахунків // Банківська справа. — 1997. — № 4.
144. *Унковская Т. Е.* Финансовое равновесие предприятия. — К.: Генеза, 1997. — С. 107—141.
145. Финансы / Под ред. А. М. Ковалевой. — Финансы и статистика, 1996.
146. *Френклин Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції: Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 743 с.
147. *Хасбулатов Р. И.* Мировая экономика. — М.: Инсан, 1994.
148. *Хеддервик К.* Финансово-экономический анализ деятельности предприятия / Под ред. Воронаева Ю. Н. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
149. *Хэррис, Дж. Мэнвилл.* Международные финансы: Пер. с англ. — М.: Информ. — издат. дом «Филинь», 1996. — Гл. 15—20. — 296 с.
150. *Ченг Ф. Ли, Дж. И.* Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000. — XVIII, 686 с.
151. *Четыркин Е. М.* Финансовые вычисления во внешнеэкономической деятельности. — М., 1990.
152. *Шевчук В. О.* Державні фінанси зарубіжних країн // Фінанси України. — 2001. — № 2. — С. 3—12.
153. *Шелудько Н. М.* Роль банківської системи у стимулюванні економічного зростання країни // АПЕ. — 2002. — № 2. — С. 13—17.
154. *Шидловська Н.* Інструменти грошово-кредитного ринку // Вісник НБУ. — 1998. — № 1.
155. *Щербіна В. С.* Господарське право України: Навч. посібник. — К.: Атіка, 1999.
156. *Эдварс Б.* Руководство по кредитному менеджменту. — М.: Инфа, 1996.
157. *Энг М. В., Лис Ф. А., Дж. Мауэр Лоуренс.* Мировые финансы. — М.: ДЕКА, 1998. — 735 с.
158. *Ющенко В. А., Міщенко В. І.* Валютне регулювання: Навч. посібник. — К.: Знання, 1999. — 359 с.
159. *Ющенко В., Лисицький В.* Курсоутворення в Україні та уроки інших країн із перехідною економікою // Вісник НБУ. — 1997. — № 7.
160. *Якімов І. В.* Бухгалтерський аналіз рівня самофінансування інвестиційної діяльності підприємств // Вісник Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2001. — С. 32.
161. *Altman E. I.* Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // The Journal of Finance, September, 1968. — P. 589—609.
162. *Butler, Kirt C.* Multinational Finance. — Ohio, USU: South-Western College Publishing, 1997. — P. 10.

163. *Corporative International Accounting* 30rd ed. / Ed. By C.Nobes and R. Parker. — Prentice Hall, Inc., 1991. — P. 386.
164. *Czinkota M. R., Ronkainen I. A., Moffett M. H.* *International Business*. 3<sup>d</sup>-ed. — Orlando: The Dryden Press, 1997. — P. 539—540.
165. *Dunning J.* *International Production and Multinational Enterprise*, London, Alien andUnwin, 1981. — 246 p.
166. *David R.* Eiteman, Arthur I. Stonehill. *Multinational Business Finance*. 5<sup>th</sup> ed. Reading (Mass): Addison-Wesley Publishing Company, 1989. — P. 389—411.
167. *Klammer T.* Improving investment decisions // *Management Accounting*, July 993, Vol. 75. Iss. 1, P. 35—43.
168. *Levary R. R., Choi T. S.* Entropy-Based Multiple Criteria for Capital Budgeting // *Computers and Industrial Engineering*, 1987. Vol. 12., iss. 3, P. 181—192.
169. *Rees B.* *Financial Analysis*. — Prentice Hall, 1990. — P. 564.
170. *Rima l H.* *Development of Economic Analysis*, 5-th ed. — Richard D. Irwin, Inc., 1991. — P. 493.
171. *Ross S.* The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing // *Journal of Economics Theory*, Dcember 1996. — P. 341—361.
172. *Rudenko L.* Collection form of payments for foreign trade operations: Lecture Course. — Poltava: PCI, 1998. — 39 c.
173. *Rudenko L.* letter of credit for foreign trade operations: Lecture course. — Poltava: PCI, 1999. — 72 p.
174. *Samuelson P. A.* *Foundations of Economic Analysis*. — Cambridge, 1947. — P. 427.
175. *Schumpeter J. A.* *History of Economic Analysis*. — New York: Oxford University Press, 1954. — P. 132—133.
176. *Smith C. W., Smithson C. W., Wilford D. S.* *Managing Financial Risk*. — N. Y.: Harper Business, 1990. — P. 349—359.
177. *Grabbe, J. Orlin.* *International Financial Markets*. New York: Elsevier, 1986. — 675 p.
178. *Thakor A. V.* Corporate Investment and Finance // *Financial Management*, Summer 1993. Vol. 2.2, № 2. — P. 135—144.
179. *White G. I., Sondhi A. C., Fried D.* *The Analysis and Use of Financial Statements*. — John Wiley&Sons, Inc., 1994. — P. 423.
180. *Woelfel J.* *Encyclopedia of Banking and Finance*. — New York.: Press Hall, 1999. — P. 162—173.

### КУРСИ ВАЛЮТ НБУ на 27.03.07<sup>1</sup>

Валюта	Назва	Кількість	Курс	Зміни
USD	долар США	100	505,0000	0,0000
EUR	євро	100	669,8825	-3,1310
RUR	російський рубель	10	1,9366	-0,0049
AUD	австралійський долар	100	407,0749	-0,3429
AZM	азербайджанський манат	10 000	582,0655	0,0000
BYR	білоруський рубель	10	0,0236	0,0000
CAD	канадський долар	100	434,5372	-1,5783
CHF	швейцарський франк	100	413,3036	-3,0621
CZK	чеська крона	100	23,9800	-0,0794
DKK	датська крона	100	89,9207	-0,4106
EEK	естонська крона	100	42,8133	-0,2001
GBP	англійський фунт стерлінгів	100	990,4376	-2,5006
HUF	венгерський форинт	1000	27,1394	-0,1412
ISK	ісландська крона	100	7,5942	-0,0139
JPY	японська ієна	1000	42,6541	-0,3088
KZT	казахський тенге	100	4,0954	0,0202
LTL	литовський літ	100	194,0114	-0,9068
LVL	латвійський лат	100	944,0283	-4,4124
MDL	молдавський лей	100	40,1907	0,0849
NOK	норвежська крона	100	82,4268	-0,5077
PLN	польський злотий	100	173,0918	-0,5443
SEK	шведська крона	100	71,9661	-0,2960
SGD	сінгапурський долар	100	332,5634	-0,3314
SKK	словацька крона	100	19,9204	-0,1205
TMM	туркменський манат	10000	9,7115	0,0000
TRL	турецька ліра	10 000	364,9790	0,7745
UZS	узбецький сум	100	0,4040	-0,0006
XDR	СДР	100	761,9594	-2,6094

<sup>1</sup> [www.banker.com.ua/nbu.php](http://www.banker.com.ua/nbu.php)

## СПИСОК ДІЮЧИХ КОРЕСПОНДЕНТСЬКИХ РАХУНКІВ НОСТРО (станом на 2006 р.)

Країна	Місто	Найменування банка кореспондента	Валюта	№ рахунка	SWIFT/Telex
Німеччина	Франкфурт	COMMERZBANK AG	EUR USD	400886473801 400886473800	COVADEFF
Німеччина	Франкфурт	DRESDNER BANK AG	EUR	4990812232500888	DRESDEFF
США	Нью-Йорк	BANK OF NEW YORK	USD	8900319178	IRVTUS3N
Латвія	Рига	AS»PARITATE BANKA»	EUR USD LVL RUB	IBAN: LV35PRTT0166000010600 IBAN: LV35PRTT0166000010600 IBAN: LV35PRTT0166000010600 IBAN: LV35PRTT0166000010600	PRTTLV22
Молдова	Кишинів	«MOBIASBANCA S.A.»	MDL	2032400125	MOVB MD22
Росія	Москва	МКБ «Москомприватбанк»	RUB RUB	30231810200000159200 30230810900001701592 — спец. рахунок «В1» 30230810800001801592 — спец. рахунок «В2» 30113398400000159200	MPRIRUMM
Росія	Москва	Ощадбанк Росії (ВАТ)	RUB	30231810900000000549	SABRRUMM
Росія	Москва	АКБ «ЄВРОТРАСТ»	RUB RUB	30231810100000000145 30230810400001700145 — спец. рахунок «В1»	CEURRUMM



						30230810300001800145 — спец. рахунок «B2» 30112840600000000145 30112978200000000145 30112756600000000145 30112826200000000145		
Росія	Москва	АКБ «Промзв'язобанк»	RUB RUB RUB EUR USD	RUB RUB RUB EUR USD	30231810310000106301 30230810600001700077 — спец. рахунок «B1» 30230810500001800077 — спец. рахунок «B2» 30112978410000106301 30112840810000106301	PRMSRUMM		
Росія	Москва	ОАО «ВІП-БАНК»	RUB RUB RUB	RUB RUB RUB	30231810300000001112 30230810600001701112 — спец. рахунок «B1» 30230810500001801112 — спец. рахунок «B2»	VIZARUMM		
Росія	Москва	ВАТ АКБ «Металінвестбанк»	RUB	RUB	30231810400000000006	SCBMRUMM		
Росія	Москва	АБ «Собінбанк»	RUB RUB UB	RUB RUB UB	30231810000000101041	SBBARUMM		
Республіка Білорусь	Мінськ	ОАО «Белпромбудбанк»	BYR	BYR	1702581990013	BPSBBY2X		
Республіка Білорусь	Мінськ	ОАО «Белзовнішекономбанк»	BYR	BYR	1702795248001	BELBVB2X		

## СПИСОК ДІЮЧИХ КОРЕСПОНДЕНТСЬКИХ РАХУНКІВ ЛЮРО АКБ (станом на 2006 р.)

Країна	Місто	Найменування банка кореспондента	Валюта	№ рахунка	SWIFT/Telex
Латвія	Рига	AS»PARITATE BANKA»	RUB	16006242801400	PRTTLV22
			USD	16006242801400	
			UAH	16006242801400	
			EUR	16006242801400	
Росія	Москва	МБК «Москомприват- банк»	USD	16007264334200	MPRIRUMM
			UAH	16007264334200	
Росія	Москва	АКБ «Електроніка»	USD	16003264319100	ELTKRUMM Telex: 612497 ELBK RU
			UAH	16003264319100	
			EUR	16003264319100	
Росія	Москва	«Комерційний банк розви- тку»	USD	16003264331100	Telex: KBRBNRU 623446
			UAH	16003264331100	
			EUR	16003264331100	

## ПІДКЛЮЧЕННЯ ДО SWIFTNET ЧЕРЕЗ S.W.I.F.T. SERVICE BUREAU

**S.W.I.F.T.** — глобальна мережа передачі фінансової інформації

### Історія створення

- **1973 р.** — створення *S.W.I.F.T.* за участю 239 банків із 15 країн Європи та Північної Америки.
- **1977 р.** — відправлено перше повідомлення.
- **2003—2004 р.** — перехід *S.W.I.F.T.* на IP технологію *SWIFTNet*.
- **2005 р.** — користувачами *S.W.I.F.T.* є більше ніж 7500 банківських і фінансових організацій з 200 країн світу. Сукупний трафік понад 1,8 мільярдів повідомлень на рік.

### Основні переваги системи

- **Надійність:** *S.W.I.F.T.* приймає на себе фінансову відповідальність за точну, повну і своєчасну доставку повідомлень.
- **Безпека:** використання різноманітних видів шифрування запобігає можливості зміни повідомлення в процесі його передачі по мережі *S.W.I.F.T.*
- **Швидкість:** доставка повідомлень відбувається за декілька секунд, причому їх перевірка і підтвердження здійснюється повністю автоматично.
- **Ефективність:** стандарти і технологія *S.W.I.F.T.* надають можливість створювати прикладні програми для автоматичної обробки повідомлень.

### Категорії користувачів **S.W.I.F.T.**

- **Member** (Члени) — банк, що є акціонером *S.W.I.F.T.*
- **Submember** (Асоційовані Члени) — незалежна фінансова організація, яка більше ніж на 50 % належить Члену (філія Члену або його іноземна установа).
- **Participant** (Учасники) — небанківські фінансові організації.
- **Corporate** (Корпорації) — великі не фінансові організації.

### Ідентифікація користувачів

ВІС  
Ідентифікаційний код банку  
BANK UA UK DNI

- 4 знаки — Bank code
- 2 знаки — Country code
- 2 знаки — Location code
- [3 знаки] — Branch code

## **Служба FIN**

- Передача фінансових повідомлень.
- Гарантія доставки повідомлень.
- Відслідковування доставки.
- Перевірка повідомлень на правильність.
- Збереження архівів повідомлень.
- Багатоступенева процедура оброблення повідомлень.

## **Категорії повідомлень S.W.I.F.T.**

- 0 Системні повідомлення.
- 1 Клієнтські перекази і чеки.
- 2 Перекази фінансових організацій.
- 3 Форекс, грошові ринки.
- 4 Інкасо і касові листи.
- 5 Цінні папери.
- 6 Дорогоцінні метали.
- 7 Акредитиви і гарантії.
- 8 Дорожні чеки.
- 9 Управління готівкою і статус клієнта.

## **S.W.I.F.T. Service Bureau**

- *Service Bureau* — це не фінансова організація, створена під безпосереднім контролем і аудитом S.W.I.F.T.
- *Service Bureau* — не має права відправляти і отримувати повідомлення від свого імені по мережі S.W.I.F.T.
- *Service Bureau* — підпорядковується усім вимогам у відношенні питань безпеки S.W.I.F.T.
- На даний час у світі існує понад 70 *Service Bureau*. На території СНГ 4: два в Росії, по одному в Україні і Казахстані.

## **Основні етапи розвитку S.W.I.F.T. Service Bureau**

- 10 вересня 2002 р. — заснування *Service Bureau* рішенням Ради Директорів S.W.I.F.T.
- 3 березня 2003 р. — підключення *Service Bureau* до SWIFTNet.
- 2 червня 2003 р. — початок роботи перших 2-х банків.
- 12 грудня 2003 р. — закінчилася міграція банків, що підключилися до SWIFTNet через *Service Bureau*.
- 26 квітня 2004 р. — переведення *Service Bureau* на нову площадку.
- 25 березня 2005 р. — 39 банків є клієнтами S.W.I.F.T. *Service Bureau*.

## **Технічні та економічні аспекти підключення до системи S.W.I.F.T. через Service Bureau**

— Зменшення затрат на підключення і обслуговування програмно-апаратного комплексу.

- Відсутність організаційних проблем.
- Надійність роботи.
- Використання банком програмного SWIFTAlliance Access.
- Відсутність затрат на модернізацію комп'ютерів і програмного забезпечення.
- Отримання технічної підтримки на території України від українського постачальника послуг.

### **Терміни підключення**

Підключення здійснюється 4 рази на рік:

- Березень
- Червень
- Вересень
- Грудень

Для підключення у вересні 2007 р. документи повинні бути подані до SWIFT до 25 квітня 2007 р.

### **Процедура підключення**

- Прийняття банку до Асоціації УкрСВІФТ.
- Вступ до S.W.I.F.T., заповнення реєстраційних форм.
- Укладання договору з Service Bureau.
- Укладання договору з телекомунікаційним провайдером, побудова каналу Банк — Service Bureau.
- Робота в тестовому режимі, перевірка роботи каналів зв'язку і програмного забезпечення.
- Отримання обладнання і паролів офіцерів безпеки.
- Встановлення логічного поєднання, відправка тестового повідомлення.
- Робота в Test&Training режимі.
- Cutover.

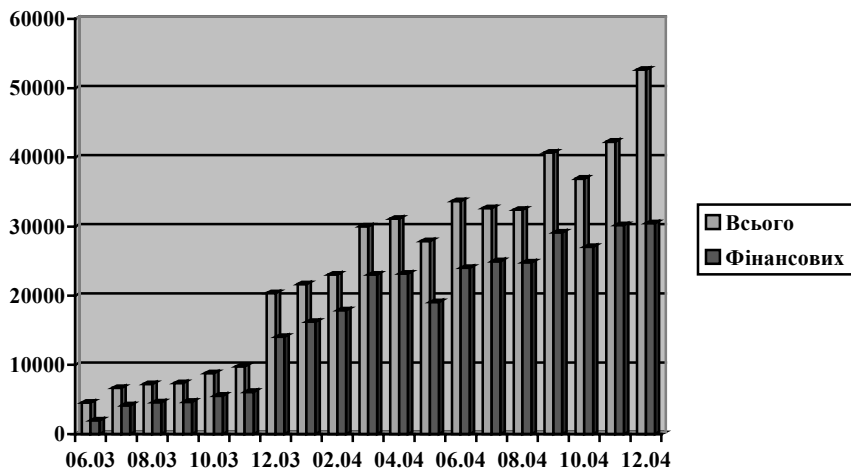
### **Нові рішення S.W.I.F.T.**

- **Bulk payments** — сервіс, що дозволяє користувачам обмінюватися повідомленнями більшого об'єму і довільного формату в інтерактивному режимі.

- **Cash Reporting** — сервіс, що дозволяє користувачам отримувати інформацію про стан кореспондентського рахунку банку в інтерактивному режимі.

- **MACUG** (закрита група користувачів під керівництвом Члена S.W.I.F.T.). Цей сервіс дозволяє фінансовим організаціям підключати до мережі S.W.I.F.T. своїх великих клієнтів, кореспондентів, філії і дочірні підрозділи, а також встановлювати для них правила здійснення розрахунків.

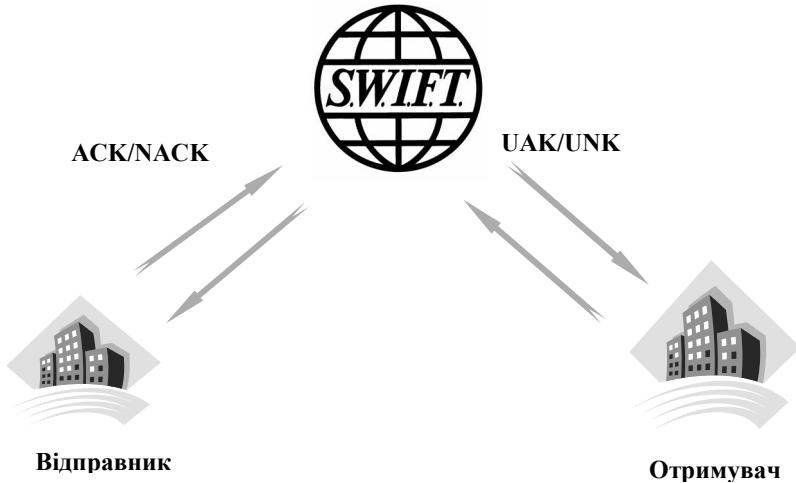
## Кількість повідомлень, переданих через термінал S.W.I.F.T. Service Bureau



### Клієнти S.W.I.F.T. Service Bureau

1. ДКББ «Донбїржбанк», м. Донецьк.
2. АК «Промислово-фїнансовий банк», м. Київ.
3. АБУБ «Грант», м. Харків.
4. АБ «Український бізнес-банк», м. Донецьк.
5. КБ «Промекономбанк», м. Донецьк.
6. АБ «Експрес-банк», м. Київ.
7. АБ «Кліринговий дїм», м. Київ.
8. АКБ «Інтеграл», м. Київ.
9. АКБ «Порто-Франко», м. Одеса.
10. КБ «Коопінвестбанк», м. Ужгород.
11. ВАТ «Мегабанк», м. Харків.
12. ВАТ «Український професійний банк», м. Київ.
13. АБ «Перший Інвестиційний Банк», м. Київ.
14. ТОВ «Європейський Банк Розвитку і Збережень», м. Київ.
15. ВАТ «Реал Банк», м. Харків.
16. АКРБ «Регіон-Банк», м. Харків.
17. ВАТ СКБ «Дністер», м. Львів.
18. АКБ «Інтерконтинентбанк», м. Київ.
19. АКБ «Східноєвропейський Банк», м. Київ.
20. АБ «Синтез», м. Київ
21. ЗАТ «Комерційний Банк НРБ-Україна», м. Київ.
22. ТОВ КБ «Український Фінансовий Світ», м. Донецьк
23. АКБ «Меркурій», м. Харків.
24. ТОВ КБ «АРМА», м. Київ.
25. АКБ «Київ», м. Київ.
26. АКБ «Гарант», м. Київ.
27. АКБ «Європейський», м. Харків.
28. ВАТ «Банк Універсальний», м. Львів.
29. ВАТ АБ «Укргазбанк», м. Київ.
30. ТОВ «Український промисловий банк», м. Київ.
31. ВАТ «Український кредитно-торговий банк», м. Київ.
32. ТОВ «КБ «Актив-Банк», м. Київ.
33. ВАТ «Універсальний банк розвитку і партнерства», м. Київ.
34. АКБ «Аркада», м. Київ.
35. ВАТ КБ «СоцКом Банк», м. Одеса.
36. ЗАТ «Донгорбанк», м. Донецьк.
37. АБ «Факторіал-Банк», м. Харків.
38. ТОВ «Банк Пекао» (Україна), м. Луцьк.

## Рух повідомлення і підтвердження



### Конфігурація обладнання Service Bureau

- Метод підключення до SWIFTNet: Dual-I M-CPE.
- Програмне забезпечення: SWIFTAlliance Access, SWIFTAlliance Gateway, SWIFTAlliance Webstation, SWIFTNet Link.
- Сервісне обладнання: HP ProLiant.
- Телекомунікаційне обладнання: VPN box, Cisco.
- Телекомунікаційні провайдери: Укрнет, Голден Телеком, Датаком, Інфоком, Укрком, Київ Онлайн.

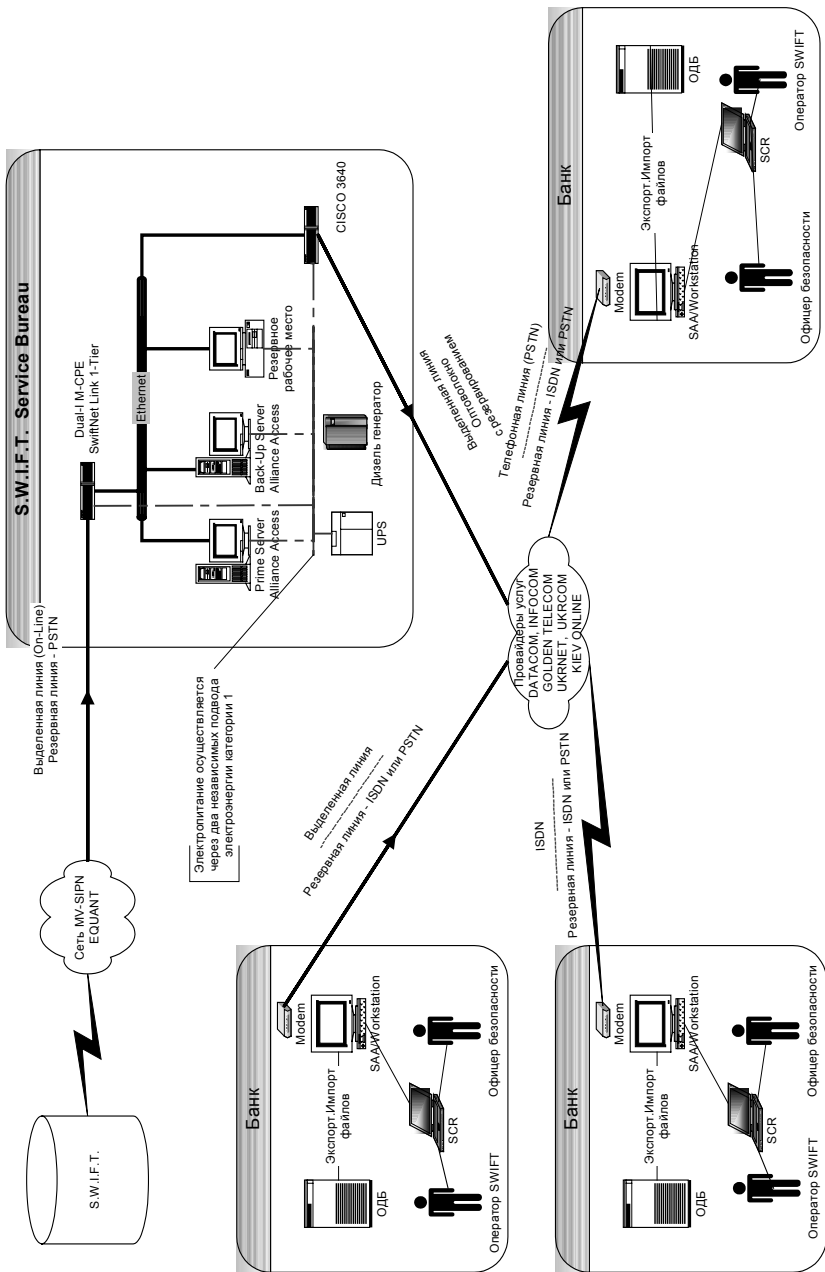
### Засоби забезпечення надійності і безпеки

- Засоби по забезпеченню захисту і надійності каналів зв'язку банка зі S.W.I.F.T. Service Bureau.
- Засоби по забезпеченню конфіденційності і безпеки банківської інформації.
- Засоби по забезпеченню надійності роботи програмно-апаратного комплексу S.W.I.F.T. Service Bureau.
- Засоби по забезпеченню захищеності і надійності каналів зв'язку S.W.I.F.T. Service Bureau з мережею SWIFTNet.

### S.W.I.F.T. Service Bureau

- м. Київ, вул. Смоленська 33/31, 3 поверх
- Телефон: (044) 538-10-20 Факс: (044) 538-10-11
- E-mail: [ssb@profix.kiev.ua](mailto:ssb@profix.kiev.ua)
- Internet: <http://www.profix.com.ua>

# Технологічна схема роботи Банку через Shared Connection





**Для отримання грошей**  
**To receive money**



**WESTERN UNION ГРОШОВИ ПЕРЕКАЗИ™**

Найшвидший спосіб отримати гроші у всьому світі™  
The fastest way to receive money worldwide™

Заповнити цю частину бланку і надіати разом із посвідченим особі  
Complete this portion of form and present with valid I.D.

Отримувач / Receiver		НЕ ПИШАТЬ DO NOT WRITE BELOW	
Ім'я, по батькові First name(s) M N		Організація, яка здійснює грошовий переказ Agency	
Прізвище Last name		Оператор № Operator No	
Адреса Address		Дата Date	
Місто / City		Час Time	
Країна / Country		Паспорт або документ, що його замовив Identification No	
Індекс / Postal Code		Ким і коли виданий Issued by	
Номер телефону / Telephone number/ ( )		Дата Date	
		Тип Type	
		Дисконт до Expiration	
		Контрольний номер грошового переказу Money Transfer Control Number	
		Сума Amount	
		Дата відправлення грошового переказу Date filled	
		Місто/ країна відправлення грошового переказу Originating city/ country	
		Місто/ країна виплати грошового переказу Originating city/ country	
Очікувана сума Amount expected		Підпис оператора Agent's signature	
Місто, штат/ провінція, країна City, state / province, country money sent from		м.п.	
Контрольний номер грошового переказу (якщо Ви його знаєте) Money Transfer Control Number (if available)		Цілодобове обслуговування клієнтів 8-800-50-002-50	
Контрольные запитання Test question		FSI 9193(IN6-02)	
Відповідь Answer		The terms and conditions on which the service is provided are set out on the reverse side of this form. By signing this form, I acknowledge that I have read, understood and accepted those terms and conditions	
Примітка / Additional notes			
Ваш підпис Your signature			

**ПОСЛУГА**  
**ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ**  
**ЗА СИСТЕМОЮ «ВЕСТЕРН ЮНІОН»**  
**надається на таких умовах**

Грошові перекази можна відсилати і отримувати в пунктах обслуговування «Вестерн Юніон» в більшості країн світу. Клієнти можуть дізнатись за телефоном, наведеним нижче, адреси і години роботи найближчих пунктів обслуговування. Деякі пункти працюють цілодобово.

**ВИПЛАТА:** Грошові перекази зазвичай можливо отримати одразу після відправлення. У деяких країнах можливі обмеження терміну видачі.

**СПЕЦІАЛЬНІ ПОСЛУГИ:**

— **ПОВІДОМЛЕННЯ** отримувачу **ПО ТЕЛЕФОНУ** про наявність грошового переказу здійснюється (за додаткову плату) в більшості країн світу.

— Разом з грошовими переказами в більшості країн світу за додаткову плату можна відправити також **ДОДАТКОВЕ ТЕКСТОВЕ ПОВІДОМЛЕННЯ**.

**АНУЛЮВАННЯ** грошового переказу і **ПОВЕРНЕННЯ ОСНОВНОЇ СУМИ** (без комісії) здійснюється на підставі письмової заяви відправника.

**ПОВЕРНЕННЯ ПЛАТИ ЗА ПОСЛУГИ** здійснюється на підставі письмової заяви відправника, якщо не була забезпечена виплата грошового переказу отримувачу за час, необхідний для надання даної послуги, з врахуванням годин роботи вибраного для виплати пункту обслуговування та інших особливих умов. У випадку, якщо переказ не отримано з вини чи бажання отримувача і відправник з цих причин, через допущене ним порушення умов переказу чи за своїм бажанням анулює переказ, то внесена плата за послуги **НЕ ПОВЕРТАЄТЬСЯ**.

### **ОБМІН ВАЛЮТ**

Виплати грошових переказів здійснюються в валюті країни призначення — в деяких країнах виплати здійснюються лише в доларах США (за бажанням клієнта). Усі кошти перераховуються по курсу компанії «Вестерн Юніон», який діє на момент перерахування.

**ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ** про особливості тієї чи іншої країни призначення по відношенню до обміну валют може бути отримана за телефоном, наведеним нижче.

**ОРГАНІЗАЦІЯ, ЯКА ЗДІЙСНЮЄ ГОРОШОВИЙ ПЕРЕКАЗ, НЕ НЕСЕ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА НЕВИКОНАННЯ СВОЇХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЧИ ЇХ НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ, ЯКЩО НЕВИКОНАННЯ ЧИ НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ МАЛО МІСЦЕ ВНАСЛІДОК ОБСТАВИН НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ ЧИ ПОРУШЕНЬ КЛІЄНТАМИ УМОВ ВІДПРАВЛЕННЯ І ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ.**

<b>Для відправки грошей</b> <b>To send money</b>		<b>WESTERN YUNION</b> <b>ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ</b> <i>Найшвидший спосіб відправити гроші у будь-яку країну</i> <i>The fastest way to send money worldwide</i>	
Місто/ країна призначення Destination (city, country)		Сума в \$ / Amount	
Сума прописом Amount (in words)		НЕ ПИШАТИ в цій частині бланку DO NOT WRITE BELOW	
<b>Отримувач / Receiver</b>		Організація, яка здійснює грошовий переказ Agency	
Ім'я, по батькові First name(s)		Оператор № Operator №	
Прізвище Last name		Дата Date	
Адреса Address		Час Time	
Місто / City		Контрольний номер грошового переказу Money Transfer Control Number	
Країна / Country		Індекс / Postal Code	
Номер телефону / Telephone number/		Сума Amount	
<b>Відправник / Sender</b>		Плата за переписку Charge	
Ім'я, по батькові First name(s)		Плата за доставку або телефонне повідомлення Telephone or delivery charge	
Прізвище Last name		Плата за повідомлення Message	
Адреса Address		Податок Tax	
Місто / City		Всього отримано Total amount received	
Країна / Country		Паспорт або документ, що його замінює Identification №	
Номер телефону / Telephone number/		Ким і коли виданий Issued by	
<b>Платні додаткові послуги / Optional services available at additional cost. Check services desired</b>		Тип Type	
<input type="checkbox"/> Доставити переказ за адресою: I want a check delivered to the following address:		Дієвий до Expiration	
Місто / City		Номер Number	
Країна / Country		Підпис оператора Agent's signature	
<input type="checkbox"/> Повідомити отримувача по телефону I want Western Union to telephone the Receiver:		М.П.	
Місто / City		Цілодобове обслуговування клієнтів 8-800-50-00250	
Країна / Country		FBI 91(NY-01)	
<b>Примітки / Additional notes</b>		The terms and conditions on which the service is provided are set out on the reverse side of this form. By signing this form, I acknowledge that I have read, understood and accepted those terms and conditions.	
Контрольні запитання Test question		Відповідь Answer	
Ваш підпис Your signature			

**ПОСЛУГА  
ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ  
ЗА СИСТЕМОЮ «ВЕСТЕРН ЮНІОН»  
надається на таких умовах**

Грошові перекази можна відсилати і отримувати в пунктах обслуговування «Вестерн Юніон» в більшості країн світу. Клієнти можуть дізнатись за телефоном, наведеним нижче, адреси і години роботи найближчих пунктів обслуговування.

Деякі пункти працюють цілодобово.

**ВИПЛАТА:** Грошові перекази зазвичай можливо отримати одразу після відправлення. У деяких країнах можливі обмеження терміну видачі.

**СПЕЦІАЛЬНІ ПОСЛУГИ:**

**ПОВІДОМЛЕННЯ** отримувачу **ПО ТЕЛЕФОНУ** про наявність грошового переказу здійснюється (за додаткову плату) в більшості країн світу.

Разом з грошовими переказами в більшості країн світу за додаткову плату можна відправити також **ДОДАТКОВЕ ТЕКСТОВЕ ПОВІДОМЛЕННЯ**.

**АНУЛЮВАННЯ** грошового переказу і **ПОВЕРНЕННЯ ОСНОВНОЇ СУМИ** (без комісії) здійснюється на підставі письмової заяви відправника.

**ПОВЕРНЕННЯ ПЛАТИ ЗА ПОСЛУГИ** здійснюється на підставі письмової заяви відправника, якщо не була забезпечена виплата грошового переказу отримувачу за час, необхідний для надання даної послуги, з врахуванням годин роботи вибраного для виплати пункту обслуговування та інших особливих умов. У випадку, якщо переказ не отримано з вини чи бажання отримувача, і відправник з цих причин, через допущене ним порушення умов переказу чи за своїм бажанням анулює переказ, то внесена плата за послуги **НЕ ПОВЕРТАЄТЬСЯ**.

### **ОБМІН ВАЛЮТ**

Виплати грошових переказів здійснюються в валюті країни призначення — в деяких країнах виплати здійснюються лише в доларах США (за бажанням клієнта). Усі кошти перераховуються по курсу компанії «Вестерн Юніон», який діє на момент перерахування.

**ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ** про особливості тієї чи іншої країни призначення по відношенню до обміну валют може бути отримана за телефоном, наведеним нижче.

**ОРГАНІЗАЦІЯ, ЯКА ЗДІЙСНЮЄ ГОРОШОВИЙ ПЕРЕКАЗ, НЕ НЕСЕ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА НЕВИКОНАННЯ СВОЇХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЧИ ЇХ НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ, ЯКЩО НЕВИКОНАННЯ ЧИ НЕНАЛЕЖНЕ ВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ МАЛО МІСЦЕ ВНАСЛІДОК ОБСТАВИН НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ ЧИ ПОРУШЕНЬ КЛІЄНТАМИ УМОВ ВІДПРАВЛЕННЯ І ОТРИМАННЯ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ.**

**КОНТРАКТ № 60****CONTRACT № 60**від **13.12.2006 р.**from **13.12.2006**

KR Horsens Люксембург & Agenturvirksomhed Ap, в особі Директора по продажах і маркетингу \_\_\_\_\_, іменованого надалі ПРОДАВЕЦЬ, що діє на підставі Статуту, з одного боку, і товариства з обмеженою відповідальністю науково-виробнича фірма «АВС», Україна, в особі Генерального директора \_\_\_\_\_, що діє на підставі статуту, з іншого боку, іменованій надалі ПОКУПЕЦЬ уклали даний Контракт про нижченаведене:

KR Horsens Luxembourg & Agenturvirksomhed ApS, on behalf of the Director for Sale and Marketing Mr. \_\_\_\_\_ acting on statute, hereinafter referred as *the SELLER*, on one part, and Scientific Production Company «ABC» Ltd., Ukraine, on behalf of General Director Mr. \_\_\_\_\_ acting on the article, hereinafter referred as *the BUYER*, on the other part, concluded the present Contract as follows:

**1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ****1. SUBJECT OF CONTRACT**

Продавець продає, а Покупець купує флексографічну машину Flexomachine HOLWEG CI Press type Pilot 425/D82, 1978 м виготовлення в комплекті зі змінними формними, дукторними (гумовими), анілоксовими валами див. Специфікацію (Додаток 1).

The SELLER has sold and the BUYER has bought Flexomachine HOLWEG CI Press type Pilot 425T/D82, date of manufacture 1978 (hereinafter referred as the FLEXOMACHINE) with the changeable of plate cylinders, doctor (rubber) and anilox rollers. See Specification (Addendum 1).

**2. КІЛЬКІСТЬ І ЯКІСТЬ ТОВАРУ****2. QUANTITY AND QUALITY OF COMMODITY**

2.1. ПРОДАВЕЦЬ продає, а ПОКУПЕЦЬ купує флексографічну машину в комплекті з формними, дукторними, анілоксовими валами змінними шестірнями і т.д. у відповідності зі специфікацією (Додаток 1) надалі ФЛЕКСОМАШИНА.

2.1. The SELLER has sold and the BUYER has bought the FLEXOMACHINE with the changeable of plate cylinders, ductor (rubber) and anilox rollers, change pinions etc. according specification (Addendum 1).

2.2. ПРОДАВЕЦЬ проводить здачу ФЛЕКСОМАШИНИ в

2.2. The SELLER effects hand over of the FLEXOMACHINE in

Експлуатацію у ПОКУПЦЯ в робочому режимі шляхом друкування на плівці поліпропіленою товщиною 0,03 мм малюнка в 4 фарби: механізми ФЛЕКСОМАШИНИ повинні забезпечувати заданий малюнок.

### 3. БАЗИСНІ УМОВИ ПОСТАЧАННЯ

3.1. ФЛЕКСОМАШИНА поставляється ПРОДАЦЕМ ПОКУПЦЮ на умовах **СРТ Київ** (перевезення оплачене до Києва) (ИНКОТЕРМС-2000). ПРОДАВЕЦЬ робить страхування перевезення за своїм розсудом. Термін постачання ФЛЕКСОМАШИНИ в Київ — до 04.02.2007 р. Одиниця виміру — комплект.

3.2. ПРОДАВЕЦЬ несе всі ризики і витрати по ФЛЕКСОМАШИНИ до розвантаження у ПОКУПЦЯ.

3.3. ПОКУПЕЦЬ несе всі ризики і витрати по ФЛЕКСОМАШИНИ з моменту закінчення розвантаження ФЛЕКСОМАШИНИ у ПОКУПЦЯ.

3.4. Термін постачання ФЛЕКСОМАШИНИ до 04.02.2007 р. задача в експлуатацію ПОКУПЦЮ лютий 2007 р.

### 4. ЦІНА І ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ

4.1. Грошова одиниця платежу за дійсним контрактом — **EUR**.

4.2. Загальна вартість дійсного Контракту **36 500** (тридцять шість тисяч п'ятсот) **EUR** у т.ч.

4.2.1. **36 500** (тридцять шість тисяч п'ятсот) **EUR** вартість ФЛЕКСОМАШИНИ, демонтажних і навантажувальних робіт, митного оформлення по експорті,

operation condition on the BUYER's site providing printing on polypropylene film (thickness — 0,03 mm) in 4 colors; all devices of the FLEXOMACHINE should provide programmed picture.

### 3. BASIC TERMS OF DELIVERY

3.1. The delivery of the FLEXOMACHINE is carried out on term **CPT KIEV** (Carriage Paid To Kiev) (Incoterms-2000). The SELLER provides insurance on his own discretion. Term of carried FLEXOMACHINE to KIEV — before 04.02.2007 Unit of measure — set.

3.2. The SELLER bears all risks and ex-penses before the moment when the FLEXOMACHINE is unloaded on the BUYER's site.

3.3. The BUYER bears all risks and expenses from the moment when unloading of the FLEXOMACHINE on the BUYER's site is finished.

3.4. Term of delivery of the FLEXOMACHINE before 04.02.2007; Term of putting the FLEXOMACHINE into the operation is February 2007.

### 4. PRICE AND TOTAL VALUE OF THE CONTRACT

4.1. Currency of payment according this present Contract is **EUR**.

4.2. The total value of this present Contract equals **36 500 (thirty six thousand five hundred) EUR**. Including.

4.2.1. **36 500** (thirty six thousand five hundred) **EUR** for the FLEXOMACHINE, dismantlement, loading operations, export customs

транспортних витрат, тари, маркування, упакування, монтажу, пусконаладжувальних робіт і здачу в експлуатацію ПОКУПЦЮ.

## 5. УМОВИ ПЛАТЕЖУ

5.1. Оплата Контракту виробляється в 2 етапи після одержання ПОКУПЦЕМ безумовної гарантії повернення авансового платежу з банку ПРОДАВЦЯ. Гарантія повинна бути випущена банком ПРОДАВЦЯ у вигляді тестованого телексного повідомлення на адресу банку ПОКУПЦЯ.

Телекс: 631349 ZGODA UX.

Термін дії гарантії до 01.02.2007 р. у випадку перенесення термінів демонтажу, відвантаження, монтажу, здачі в експлуатацію відповідно змінюється термін дії гарантії за узгодженням СТОРІН.

5.1.1. Перша передоплата в сумі **15 000** (п'ятнадцять тисяч) **EUR** виробляється покупцем банківським переведенням по Invoice ПРОДАВЦЯ на рахунок ПРОДАВЦЯ протягом 3-х банківських днів. Перша передоплата виробляється за 10 днів до початку демонтажу ФЛЕКСОМАШИНИ по повідомленню ПРОДАВЦЯ про дату демонтажу.

5.1.2. Друга сума **21 500** (двадцять одна тисяча п'ятсот) **EUR** виробляється покупцем банківським переведенням по Invoice ПРОДАВЦЯ на розрахунковий рахунок ПРОДАВЦЯ протягом 3-х банківських днів. Друга передоплата виробляється після митного оформлення вантажівки з завантаженої ФЛЕКСОМАШИНОЮ ПРОДАВЦЕМ.

declaration, transport charges, package, cargo marking, packing, installation, start-up and adjustment operations, putting the FLEXOMACHINE, into operation.

## 5. PAYMENT CONDITIONS

5.1. Payment of the Contract should be effected in 2 stages. The BUYER receives unconditional Advance Payment Guarantee from the Bank of the SELLER. Guarantee should be issued by the authorized Bank of SELLER in the form of tested telex message and to be sent to the Bank of the BUYER.

Telex number 631349 ZGODA UX. Guarantee is to be valid till 01.02.2007. If period of time for dismantlement, shipment, installation putting into operation is postponed, Guarantee period will be changed by the mutual agreement of the Parties.

5.1.1. First payment in amount **15 000** (fifteen thousand) **EUR** is executed the BUYER on the SELLER's account via Bank remittance against the SELLER's Invoice within 3 banking days. First payment should be done 10 (ten) days before dismantlement of the FLEXOMACHINE by the SELLER's notification.

5.1.2. The second Payment in amount **21.500** (twenty one thousand five hundred) **EUR** is executed on the SELLER's account via Bank remittance within 3 banking days against invoice. The second prepayment is executed before is loaded the FLEXOMACHINE on the truck and customs declaration is done.

5.1.3. Банківські витрати на території Данії несе ПРОДАВЕЦЬ. Банківські витрати за межами Данії оплачуються за рахунок ПОКУПЦЯ.

## 6. УМОВИ ЗДАВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ ФЛЕКСОМА- ШИНИ

6.1. ПРОДАВЕЦЬ передає ПОКУПЦЮ наступну документацію до ФЛЕКСОМАШИНИ:

6.1.1. Посібник з експлуатації.

6.1.2. Електричну схему зі специфікацією всіх електричних компонентів використовуваних у ФЛЕКСОМАШИНІ.

6.1.3. Креслення на бистрозношуючі деталі (шестірні, дукторні вали, анілоксовий вал, формні вали і т. д.).

6.2. ПРОДАВЕЦЬ передає ПОКУПЦЮ по факсу чи по E-mail і з вантажівкою оригінали наступних документів:

6.2.1. Рахунок-фактура, в якій указується:

№ Контракту.

— ТОВ НПФ «АВС»;

— Загальна сума Контракту;

— Найменування ФЛЕКСОМАШИНИ;

— Вага НЕТТО/БРУТТО;

— Код товару по УКТ ЗЕД **8443 30 00**;

— Умови постачання **СРТ КИЇВ**.

6.2.2. CMR

6.2.3. Сертифікат країни походження.

6.2.4. Специфікація — пакувальний аркуш із указівкою кількості місць і найменування вузла ФЛЕКСОМАШИНИ, під кожним порядковим номером.

5.1.3. The SELLER bears responsibility for bank commissions and charges in Denmark, the BUYER bears responsibility for bank commissions and charges outside Denmark.

## 6. TERMS OF FORMAL ACCEPTANCE OF FLEXOMACHINE

6.1. The SELLER hands over to the BUYER the following documentation on the FLEXOMACHINE:

6.1.1. Operations and Maintenance Instructions.

6.1.2. Electrical schematic diagrams with specifications on all electrical components, which are used in the FLEXOMACHINE.

6.1.3. Detailed drawings of «Short life items» tear (for e.g. pinions, doctor roller, anilox roller, plate cylinders, etc.)

6.2. The SELLER transmits copies over the fax or E-mail to the BUYER and submits with commodity Originals of the following documents:

6.2.1. Invoice in which is stated:

— Contract № 60 dd. 13.12.2001

— BUYER/Consignee: SPF «ABC» Ltd.,

— Total Value of the Contract

— Denomination of FLEXOMACHINE

— Weight: NETTO/BRUTTO

— Customs Tariff Code: **8443 30 00**

— Terms of Delivery: **СРТ KIEV**

6.2.2. CMR

6.2.3. Certificate of Origin

6.2.4. Specification-Packing list showing number of places, description of the components of the Flexomachine, each place should have serial number.



6.2.5. ПОКУПЕЦЬ на підставі факсових документів ПРОДАВЦЯ передає на митницю ЯГОДИН Попереднє Повідомлення і повідомляє по факсу чи електронній пошті ПРОДАВЦЮ.

6.2.6. ПОКУПЕЦЬ робить митне оформлення ФЛЕКСОМАШИНИ, забезпечує розвантаження в присутності ПРОДАВЦЯ, або з його дозволу, без присутності ПРОДАВЦЯ і доставку усіх вузлів у зону монтажу. Разом з ПОКУПЦЕМ робить огляд усіх вузлів ФЛЕКСОМАШИНИ: у випадку виявлення дефектних вузлів ПОКУПЦЕМ і ПРОДАВЦЕМ (чи без ПРОДАВЦЯ) складається двосторонній (однобічний) Акт, у якому вказується необхідність заміни, або ремонту на Україні або в Данії, вартість терміни, відповідальні.

6.2.7. ПОКУПЕЦЬ під керівництвом ПРОДАВЦЯ робить монтаж вузлів, приєднання енергоносіїв, ПРОДАВЕЦЬ робить пусконаладжувальні роботи, проводить навчання робочого персоналу ПОКУПЦЯ.

6.2.8. ПОКУПЕЦЬ підготовляє свої форми, фарби, плівку і друкарів. ПРОДАВЕЦЬ підготовляє свої форми і фарби, робить відбиток малюнка в 4 фарби на формах і фарбах своїх і ПОКУПЦЯ, навчає друкарів ПОКУПЦЯ. Процес друкування без відмовлень ФЛЕКСОМАШИНИ повинен протривати 2 дні. Після одержання позитивних результатів складається двосторонній Акт про здачу ФЛЕКСОМАШИНИ в експлуатацію ПОКУПЦЮ.

6.2.5. The BUYER using the fax information from the SELLER transmits to customs point YAGOTIN Preliminary Notification after that informed the SELLER via the fax or E-mail.

6.2.6. The BUYER receives certificate of clearance on the Flexomachine and provides unloading of cargo in the presence of the SELLER or without the presence of the SELLER, the BUYER provides delivery of all parts of commodity to the place of installation. The SELLER and the BUYER make inspection of delivered commodity; in case of discovering defective sets, parts or components, the both Parties (or without SELLER) draw up bilateral (or on-sided) Act of Claims, in which should be pointed out necessity to exchange or repair components in Ukraine or in Denmark, value of defective goods, terms exchange or repair, and the person responsible to execute procedure.

6.2.7. The BUYER under the supervision of the SELLER provides installation of the components and hooks up unit to the power supplying sources; the SELLER makes startup and adjustment operations and carries out on-site training for the BUYER's stuff.

6.2.8. The BUYER his prepares plates, inks films. The SELLER his prepares his plates, inks, films and makes print of picture in 4 colors using his and BUYER'S plates, inks, films. The SELLER arranges training for the BUYER'S printers. The process of printing should run 2 days faultlessly. On receiving positive results the both Parties draw up and sign bilateral Acceptance Certificate on putting the Flexomachine into operation.

## **7. УПАКУВАННЯ І МАРКУВАННЯ**

7.1. ПРОДАВЕЦЬ повинен відвантажити товар в експортному упакованні, що забезпечувала б схоронність вантажу від усякого роду ушкоджень при транспортуванні, навантаженні, перевантаженні, розвантаженні і збереженні в закритому складському приміщенні.

7.2. Усі обертові елементи і ті що переміщуються (вали, шестірні, стійки з друкарськими апаратами, центральним циліндром повинні бути зафіксовані, щоб вони під час навантаження, транспортування, розвантаження не переміщувалися).

7.3. На усіх вузлах повинна бути бирка з порядковим номером зі специфікації — пакувального аркуша і найменування вузла.

7.4. Дукторні, растрові, формні вали повинні бути покладені в дерев'яну малогабаритну тару, яка уберігає від переміщень і пошкоджень при транспортуванні.

## **7. PACKING AND MARKING**

7.1. The SELLER has to ship the goods in export packing which is to provide the full preservation of the goods from any damage and corrosion during its transportation as well as loading transshipment and storage at stocks.

7.2. All rotating, mobile and traveling part (rollers, rolls, pinions, wheels, posts with printers, central cylinder etc) should be firmly fixed during cargo handling and transportation.

7.3. Each place should have label with serial number in accordance with specification, packing list and description.

7.4. Ductor rollers, anilox roll and (rubber) duktors rollers should be placed in wooden small size containers which protect from travel and damage during transportation.

## **8. ФОРС-МАЖОР**

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за невиконання зобов'язань за контрактом, якщо воно сатло наслідком обставин нездоланної сили, а саме: стихійних лих, воєнних дій будь-якого характеру, блокади, заборони експорту або імпорту. У цих випадках термін виконання зобов'язань за контрактом відсувається відповідно до часу дії цих обставин.

8.2. Наявність форс-мажорних обставин повинна бути підтвер-

## **8. FORCE-MAJEURE**

8.1. neither Party shall bear responsibility for the complete or partial non-performance of any of her obligations under the contract, if non-performance results from such circumstances as flood, fire, earthquake and other acts of God as well as war and military operations, blockade, prohibition of the exports or the imports. In this event the delivery time under the contract is extended for the period equal to that during which circumstances will remain in force.

джена посвідченням відповідно Торгової плати країни Продавця або Покупця. Якщо зазначені обставини будуть діяти більш 4-х місяців, то кожна зі сторін вправі відмовитися від контракту й у цьому випадку жодна зі сторін не має право жадати від іншої сторони відшкодування збитків.

## **9. САНКЦІЇ І РЕКЛАМАЦІЯ**

9.1. ПРОДАВЕЦЬ несе відповідальність за несвоєчасну доставку в Київ ФЛЕКСОМАШИНИ і виплачує пеню в розмірі 0,3% від суми передоплати 15.000 EUR + 21.500 EUR за кожний прострочений день.

9.2. ПОКУПЕЦЬ несе відповідальність за несвоєчасний переказ першої і другої передоплати (15.000 EUR і 21.500 EUR) і виплачує пеню в розмірі 0,3% від суми Invoice за кожний прострочений день.

9.3. ПРОДАВЕЦЬ несе відповідальність за несвоєчасну здачу ФЛЕКСОМАШИНИ в експлуатацію і виплачує пеню в розмірі 0,1% від вартості (4.000 EUR) за кожний прострочений день.

9.4. ПОКУПЕЦЬ несе відповідальність за несвоєчасну підготовку для одержання, розвантаження, монтажу, пусконаладочних робіт і виплачує пеню в розмірі 0,1% від вартості (4.000 EUR) за кожний прострочений день.

8.2. The Party for which the performance of obligations became impossible is to notify the other Party in written of the beginning of the above circumstances, immediately, however within the period of the obligations. Certificates issued by the respective Chambers of Commerce of Sellers' or the Buyers' country will be sufficient proof of such circumstances and their duration.

## **9. SANCTIONS AND RECLAMATIONS**

9.1. The SELLER bears responsibility for non-fulfillment delivery of the Flexomachine to Kiev and pays penalty in amount of 0,3% from sum of advanced payment 15.000 EUR + 21.500 EUR for every day of delay.

9.2. The BUYER bears responsibility for non-fulfillment money transfer of the first and the second advanced payment (15.000 EUR) and pays penalty in amount of 0,3% from Invoice for every day of delay.

9.3. The SELLER bears responsibility for non-fulfillment handing over the Flexomachine into operation and pays penalty in amount of 0,1% from the value (4.000 EUR) for every day of delay.

9.4. The BUYER bears responsibility for non-fulfillment preparation for accepting and unloading commodity, installation and start-up and adjustment operations the BUYER pays penalty in amount of 0,1% from the value (4.000 EUR) for every day of delay.

## 10. АРБИТРАЖ

10.1. Усі суперечки і розбіжності, що можуть виникнути з дійсного Контракту або у зв'язку з ним, будуть дозволятися дружнім шляхом. У випадку якщо це неможливо, суперечки і розбіжності будуть розглядатися в Арбітражному Суді позивача. Рішення Суду є остаточним і обов'язковим для обох сторін.

## 11. ІНШІ УМОВИ

11.1. Контракт складений англійською та українською мовами в 2-х екземплярах (1 екз. для ПРОДАВЦЯ, 1 екз. для ПОКУПЦЯ). Всі екземпляри автентичні і мають однакову юридичну чинність.

11.2. Переписування за дійсним Контрактом ведуться англійською мовою.

11.3. При тлумаченні термінів дійсного Контракту має силу документ INCOTERMS-2000.

11.4. Зміни, виправлення і доповнення дійсного Контракту дійсні лише в тому випадку, якщо вони зроблені в письмовій формі і підписані договірними сторонами. Документи, підписані і передані по факсу (EDI-procedure) сторонами, мають однакову юридичну чинність і є обов'язковим додатком до дійсного Контракту.

11.5. Дійсний Контракт набирає силу з дати його підписання сторонами.

11.6. Термін дії дійсного Контракту з дати його підписання по 30.06.2007 р. Дійсний контракт може бути пролонгований за згодою сторін до повного виконання зобов'язань купівлі-продажу.

## 10. ARBITRATION

10.1. All disputes and differences which may arise out of/or in connection with the Contract will be settled on «an amicable basis» If it is impossible these disputes will be brought forward to the Arbitration Court of claimant. The decisions of the latter are compulsory for both Parties.

## 11. OTHER CONDITIONS

11.1. Contract is compiled in duplicate English and Russian languages (1 copy for the SELLER and 1 for the BUYER) All copies are authentic and have equal juridical validity.

11.2. Language for correspondence is English.

11.3. Terminology of INCOTERMS-2000 is valid for the present Contract and is used for interpretation for the both Parties.

11.4. All alterations, amendments and addenda to the Contract are valid only when being made in writing and signed by the Contracting Parties. Documents signed and send via fax (EDI-procedure) by the Parties have equal juridical validity and addendum is obligatory to this valid Contract.

11.5. The Contract becomes valid after signing it by both of the Parties.

11.6. Term of validity of the Contract is 30.06.2007 from the moment of signing; the Contract can be prolonged on the mutual agreement of the Parties till all the obligation on the Contract are executed.

11.7. ПРОДАВЕЦЬ висилає ПОКУПЦЮ на його запит, по факсу чи E-mail усі необхідні документи (технічні умови, стандарти, сертифікати і т. д.) до 30.06.2007 р.

11.7. On the BUYER's request the SELLER sends all necessary documents (performance specifications, standards, certificates etc) via E-mail or fax in the period of the Contract validity (30.06.2007)

## **12. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН**

## **12. LEGAL ADDRESSES OF THE PARTIES**

**Продавець:**

**Seller:**

**Покупець:**

**Buyer:**

**ПІДПИСИ СТОРІН:**

**SIGNATURES:**

**Продавець:**

**Seller:**

Директор по продажах і маркетингу

DIRECTOR FOR SALE AND MARKETING

**Покупець:**

**Buyer:**

Генеральний Директор

General Director

**ДОГОВІР  
поруки**

м. \_\_\_\_\_ «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.

ПОРУЧНИК: \_\_\_\_\_  
в особі \_\_\_\_\_  
що діє на підставі \_\_\_\_\_  
з одного боку, і КРЕДИТОР \_\_\_\_\_  
в особі \_\_\_\_\_,  
що діє на підставі \_\_\_\_\_,  
з іншого боку, уклали цей Договір про таке:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ**

1.1. Відповідно до цього Договору, ПОРУЧНИК зобов'язується солідарно відповідати перед кредитором за виконанням зобов'язань за договором, що був укладений між КРЕДИТОРОМ та БОРЖНИКОМ \_\_\_\_\_ (надалі — «БОРЖНИК»), повністю.

**2. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЗАБЕЗПЕЧЕНЕ ГАРАНТІЄЮ**

2.1. Підстава зобов'язання, забезпеченого гарантією, за цим Договором: договір № \_\_\_\_\_ від «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.

2.2. Предметом Договору є \_\_\_\_\_.

2.3. Термін виконання зобов'язання, забезпеченого цим Договором: \_\_\_\_\_.

**3. РОЗМІР ГАРАНТІЇ**

3.1. ПОРУЧНИК відповідає перед КРЕДИТОРОМ за виконання БОРЖНИКОМ усіх зобов'язань за договором, вказаним у п. 1 цього Договору, у сумі, що дорівнює \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), а також за відшкодування КРЕДИТОРУ збитків та сплату неустойки.

**4. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ ПОРУЧНИКА**

4.1. ПОРУЧНИК зобов'язується виконати за БОРЖНИКА зобов'язання останнього перед КРЕДИТОРОМ на умовах, у порядку та в терміни, встановлені угодою, вказаною в п. 1 цього Договору.

## **5. ПРАВА ТА ОBOB'ЯЗКИ КРЕДИТОРА**

5.1. У випадку виконання ПОРУЧНИКОМ за БОРЖНИКА зобов'язань перед КРЕДИТОРОМ останній зобов'язується передати ПОРУЧНИКУ всі документи, що засвідчують вимоги до БОРЖНИКА, та передати права, що забезпечують цю вимогу, у 7-денний термін з дня виконання зобов'язання.

5.2. КРЕДИТОР не має права змінювати умови договору, вказаного у п. 1 даного Договору, без згоди на те ПОРУЧНИКА. У протилежному випадку ПОРУЧНИК не відповідає перед КРЕДИТОРОМ за виконання БОРЖНИКОМ своїх зобов'язань з моменту внесення змін.

## **6. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ**

6.1. Термін дії цього Договору збігається з терміном дії договору, вказаного в п. 1 цього Договору.

## **7. ІНШІ УМОВИ**

7.1. У випадках, не передбачених цим Договором, Сторони керуються чинним цивільним законодавством.

7.2. Цей Договір укладено в двох оригінальних примірниках, по одному для кожної зі Сторін.

***Юридичні адреси, банківські реквізити і підписи Сторін.***

ГАРАНТІЯ

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.

ВАТ «\_\_\_\_\_», надалі — Гарант

(юридична адреса і реквізити)

Відповідно до умов договору № \_\_\_\_\_ від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ р.  
між Лізингоодержувачем \_\_\_\_\_ і  
(назва)

Лізингодавцем \_\_\_\_\_  
(назва)  
на лізинг такого майна \_\_\_\_\_

на загальну суму \_\_\_\_\_ грн у період з «\_\_\_» \_\_\_\_\_  
200\_\_ р. до «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 200\_\_ р. Лізингоодержувач зобов'язується сплачувати \_\_\_\_\_ платежами,  
рівними частинами (кількість платежів)

\_\_\_\_\_ відсотків від  
вартості майна відповідно до п. \_\_\_\_\_ вищевказаного договору.

Гарант, ВАТ «\_\_\_\_\_»  
(назва)

за дорученням Лізингоодержувача зобов'язується провести, на вимогу Лізингодавця, вищевказані платежі, при умові, що вони не будуть проведені Лізингоодержувачем у термін, установлений в договорі, без будь-яких заперечень.

Межа відповідальності за цією гарантією становить \_\_\_\_\_ грн і зменшується згідно із здійсненням Лізингоодержувачем і (чи) Гарантом вищевказаних платежів.

Ця гарантія не може бути відкликана.

Вимоги за даною гарантією можуть бути пред'явлені Гаранту до «\_\_\_» \_\_\_\_\_ р.

Після закінчення цього терміну гарантія втрачає силу.

Керівник \_\_\_\_\_ Підпис \_\_\_\_\_

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_ Підпис \_\_\_\_\_

М.П.



**ДОГОВІР  
про надання гарантії**

м. \_\_\_\_\_ « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ р.

ГАРАНТ: \_\_\_\_\_  
в особі \_\_\_\_\_,  
що діє на підставі \_\_\_\_\_,  
з одного боку, і ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ: \_\_\_\_\_,  
в особі \_\_\_\_\_,  
що діє на підставі \_\_\_\_\_,  
з іншого боку, уклали цей Договір про таке:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ**

Відповідно до цього Договору, ГАРАНТ надає ОДЕРЖУВАЧУ ГАРАНТІЇ субсидіарну гарантію виконання ОДЕРЖУВАЧЕМ ГАРАНТІЇ такого зобов'язання:

1.1. Зобов'язання випливає з Договору, який укладено між ОДЕРЖУВАЧЕМ ГАРАНТІЇ та \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (назва підприємства-КРЕДИТОРА)

1.2. Адреса та банківські реквізити підприємства-КРЕДИТОРА: \_\_\_\_\_

1.3. Сутність зобов'язання: \_\_\_\_\_

1.4. Термін виконання зобов'язання: \_\_\_\_\_

1.5. Відповідальність ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ за неналежне виконання зобов'язання: \_\_\_\_\_

1.6. Місце виконання: \_\_\_\_\_

1.7. Припинення зобов'язання: \_\_\_\_\_

1.8. Інші суттєві умови Договору: \_\_\_\_\_

**2. РОЗМІР ГАРАНТІЇ**

2.1. Розмір гарантії, що надається ОДЕРЖУВАЧУ ГАРАНТІЇ, складає ( \_\_\_\_\_ ) грн.

**3. ЦІНА ДОГОВОРУ**

3.1. Як винагороду за надання гарантії ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ сплачує ГАРАНТОВІ \_\_\_\_\_ грн.

#### **4. ПОРЯДОК СПЛАТИ ВИНАГОРОДИ**

4.1. Термін сплати винагороди складає \_\_\_\_\_ з моменту \_\_\_\_\_.

4.2. Порядок сплати: \_\_\_\_\_  
(поштовий, телеграфний)

4.3. Вид розрахунків: \_\_\_\_\_  
(готівковий, безготівковий)

4.4. Форма розрахунків: \_\_\_\_\_  
(платіжне доручення, чек, вимога-доручення, акредитив)

#### **5. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ ГАРАНТА**

5.1. ГАРАНТ має право вимагати під ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ інформацію та документи щодо виконання договору, за яким видається ця гарантія.

5.2. ГАРАНТ зобов'язаний у строк \_\_\_\_\_ днів з моменту укладення цього Договору видати ОДЕРЖУВАЧУ ГАРАНТІЇ гарантійного листа із зазначенням розміру та умов гарантії.

5.3. ГАРАНТ зобов'язується відшкодувати КРЕДИТОРУ відповідно до цього Договору його збитки при невиконанні ОДЕРЖУВАЧЕМ ГАРАНТІЇ зобов'язання з причини браку в останнього власних коштів.

#### **6. ОБОВ'ЯЗКИ ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ**

6.1. ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ зобов'язаний своєчасно сплатити ГАРАНТУ винагороду в порядку, передбаченому чинним законодавством.

6.2. Після виконання зобов'язання, що забезпечується згідно зданим договором, ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ протягом семи днів письмово повідомляє про це ГАРАНТА.

6.3. У разі неможливості виконати зобов'язання з причини браку власних коштів ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ протягом семи днів повідомляє про це ГАРАНТОВІ та передає останньому всі документи, що стосуються виконання зобов'язання за цим Договором.

6.4. ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ зобов'язаний на вимогу ГАРАНТА надавати останньому всю необхідну інформацію та документи щодо виконання договору, за яким видається ця гарантія.

6.5. ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ не має права змінювати умови договору, передбачені у п. 1 даного Договору, без згоди на те ГАРАНТА. У протилежному випадку ГАРАНТ не відповідає перед КРЕДИТОРОМ за виконання ОДЕРЖУВАЧЕМ ГАРАНТІЇ своїх зобов'язань у частині та з моменту внесення змін.

6.6. У випадку виконання ГАРАНТОМ за ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ зобов'язань перед КРЕДИТОРОМ сума, сплачена ГАРАНТОМ, підлягає сплаті з боку ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ з урахуванням сплати збитків, що їх зазнав при цьому ГАРАНТ.

## **7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ОДЕРЖУВАЧА ГАРАНТІЇ**

7.1. При невиконанні зобов'язання, передбаченого п. 6.1 даного договору, ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ сплачує ГАРАНТУ штраф у розмірі \_\_\_\_\_, що не звільняє його від виконання зобов'язання.

7.2. При невиконанні зобов'язань, передбачених п.п. 6.3 та 6.4 цього Договору, ОДЕРЖУВАЧ ГАРАНТІЇ сплачує ГАРАНТУ штраф у розмірі \_\_\_\_\_, що не звільняє його від виконання зобов'язання.

## **8. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ**

8.1. Цей Договір набирає чинності з \_\_\_\_\_ та припиняє дію \_\_\_\_\_.

## **9. ІНШІ УМОВИ**

9.1. У випадках, не передбачених цим Договором, Сторони керуються чинним цивільним законодавством.

9.2. Цей Договір укладено в двох оригінальних примірниках, по одному для кожної із Сторін.

***Юридичні адреси, банківські реквізити і підписи Сторін.***

**ПЕРЕЛІК ДОКУМЕНТІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ  
ПРИНЦИПАЛОМ ПРИ РОЗГЛЯДІ ПИТАННЯ  
ПРО НАДАННЯ ГАРАНТІЇ**

1. Клопотання (заява) про надання Гарантії на ім'я керівника установи Банку.

2. Анкета Принципала.

3. Установчі та реєстраційні документи Принципала (засвідчені нотаріально або підписом уповноваженої особи Принципала та скріплені печаткою Принципала):

— копію нотаріально засвідчених установчих документів Принципала з усіма змінами та доповненнями до неї. У випадку, якщо засновниками юридичної особи виступають юридичні особи, необхідно подати копії нотаріально завірених установчих документів юридичних осіб-засновників (учасників) з усіма змінами та доповненнями до них, свідоцтво про державну реєстрацію, довідку з Держкомстату, документ (протокол) про призначення керівника;

— копію нотаріально засвідченого положення про філію, представництво та відповідне доручення на право укладання угоди про надання гарантії від імені юридичної особи, якщо від імені юридичної особи — Принципала виступає філія, представництво;

— копію свідоцтва про державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи;

— копію довідки про внесення Принципала до єдиного державного реєстру підприємств та організацій України;

— копію довідки про взяття Принципала на облік платника податків;

— копію свідоцтва про реєстрацію Принципала як платника податку на додану вартість;

— копія свідоцтва платника єдиного податку (при необхідності, для фізичної особи — суб'єкта підприємницької діяльності);

— рішення компетентного органу відповідно до установчих документів (наприклад, протокол зборів акціонерів (учасників) щодо рішення про отримання Гарантії в банку) в разі, якщо Принципал — клієнт банку, то достатньо копії картки із зразками підписів. У разі, якщо Принципал — клієнт іншого банку, то картка із зразками підписів повинна бути завірена печаткою відповідного банку;

— ліцензії, дозволи та погодження, видані Принципалу державними органами на здійснення проекту чи господарської операції, по якій надається гарантія;

— копії документів про призначення посадових осіб (наприклад, наказів, рішень компетентних органів відповідно до установчих документів), що мають право підпису фінансових документів і договорів та ксерокопії паспортів та довідок про присвоєння ідентифікаційного но-

мера посадових осіб, що мають право підпису договорів, комерційних і фінансових документів;

— довідка від підприємства про останні зміни, що були внесені в статутні документи, в органи управління, виконавчі органи із зазначенням всіх змін, що відбувалися протягом усього терміну діяльності товариства і дат їх реєстрації;

— довідка з податкової адміністрації щодо відсутності податкової застави на день укладання договору застави;

— витяг з державного реєстру застави рухомого майна на дату подання документів на розгляд банку.

#### 4. Фінансові документи:

— баланси підприємства за останні чотири звітні дати, що підписані уповноваженими особами та завірені печаткою Принципала;

— звіти про фінансові результати та їх використання за останні чотири звітні дати, що підписані уповноваженими особами та завірені печаткою Принципала;

— розшифровки статей балансу та звіту про фінансові результати за останню звітну дату — оборотно-сальдові відомості по всіх балансових рахунках за останній квартал на останню звітну дату;

— декларації про прибуток підприємства та про ПДВ, що підписані уповноваженими особами та завірені печаткою Принципала за останні 4 звітні періоди;

— аналіз рахунків 7 та 3 класів щомісячно за останні 12 місяців,

— оборотно-сальдові баланси за 6 останніх місяців, щомісячно;

— оборотно-сальдові відомості (у розрізі контрагентів) по рахунках 36, 63, 37 та по інших рахунках, де враховуються розрахунки з дебіторами та кредиторами, за останній звітний квартал;

— калькуляція собівартості основної продукції, що випускається підприємством (для виробничих підприємств) та відпускні ціни на неї;

— довідки з банків (підписані уповноваженими особами), про рух по поточних рахунках Принципала в національній та іноземній валюті за останні 12 місяців, що відкриті в них, із зазначенням загальних сум надходжень та списань грошових коштів у розрізі місяців;

— виписки по поточних рахунках за останні 3 місяці, підписані уповноваженими особами банку, в наступному розрізі: сума надходження, сума списання, контрагент, призначення платежу;

— копії кредитних договорів та додаткових угод до них, договорів по забезпеченню при наявності непогашених кредитів в інших кредитно-фінансових установах;

— довідки з банків (підписані уповноваженими особами) про наявність (відсутність) простроченої кредитної заборгованості за наявності непогашених кредитів в інших кредитно-фінансових установах;

— копії актів перевірок уповноважених державних органів за останній рік;

— копію акту річної аудиторської перевірки (при наявності).

#### **5. Комерційні документи:**

— техніко-економічне обґрунтування необхідності отримання Гарантії та прогноз грошових потоків;

— копії документів, що підтверджують необхідність отримання гарантії засвідчені печаткою Принципала та скріплені підписом його посадових осіб (контракти, договори, рахунки-фактури, накладні, акти приймання-передачі, платіжні доручення, митні декларації тощо);

— діючі договори оренди, лізингу, договори (контракти) з додатками, за якими підприємство працює (10—15 договорів) із зазначенням відпрацьованої частини за договорами (скільки продукції реалізовано, за скільки отримано оплату) з документальним підтвердженням.

#### **6. Документи на забезпечення гарантійних зобов'язань:**

— правовстановлюючі документи по можливому забезпеченню гарантії та повноваження на його оформлення. У разі надання забезпечення третьою особою — повний пакет правовстановлюючих документів вищезазначеної особи відповідно до п. 1 цього Переліку.

Залежно від виду діяльності, галузевої специфіки, організаційної структури підприємства — Принципала, Банк може вимагати в нього іншу інформацію.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

РУДЕНКО Лариса Володимирівна

# МІЖНАРОДНІ КРЕДИТНО-РОЗРАХУНКОВІ ТА ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

*видання 2-ге, перероблене і доповнене*

Підручник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*  
Друкується в авторській редакції  
Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 27.08.2007. Формат 60x84 1/16.  
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.  
Умовн. друк. арк. 39,5.  
Наклад 1000 прим.

Видавництво “Центр учбової літератури”  
вул. Електриків, 23  
м. Київ, 04176  
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63  
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)  
e-mail: office@uabook.com  
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006