

**Віталій Зянько,
Ірина Єпіфанова
Дмитро Мельничук**

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ



Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

**Віталій Зянько,
Ірина Єпіфанова
Дмитро Мельничук**

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

Навчальний посібник

Вінниця
ВНТУ
2021

УДК 339.072(075.8)

З-99

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 15 від 31.05.2021 р.)

Рецензенти:

К. В. Ковтуненко, доктор економічних наук, професор

В. В. Джеджула, доктор економічних наук, професор

В. В. Гурочкіна, доктор економічних наук, доцент

Зянько, В. В.

З-99 Міжнародні розрахунки і валютні операції : навчальний посібник / Зянько В. В., Єпіфанова І. Ю., Мельничук Д. П. – Вінниця : ВНТУ, 2021. – 106 с.

ISBN 978-966-641-854-1

Посібник присвячено матеріалам лекційного курсу з дисципліни «Міжнародні розрахунки і валютні операції» для студентів, що навчаються за спеціальністю 073 «Менеджмент» освітньої програми – Менеджмент фінансово-кредитної діяльності.

Мета посібника – надати студентам можливість ґрунтовніше вивчити аудиторний матеріал, опрацювати теми, відведені на самостійну роботу, і підготуватися до іспиту, а також застосувати отримані знання для подальшої фахової роботи.

Перелік та зміст тем відповідає програмі вказаної вище дисципліни.

УДК 339.072(075.8)

ISBN 978-966-641-854-1

© В. В. Зянько, І. Ю. Єпіфанова,
Д. П. Мельничук, текст, 2021

© ВНТУ, видання, 2021

З М І С Т

Тема 1 ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ»	5
1.1 Економічна суть міжнародних розрахунків та чинники, що впливають на їх ефективність	5
1.2 Способи оплати під час проведення міжнародних розрахунків	8
1.3 Роль національних і колективних валют та золота в міжнародних розрахунках	12
<i>Контрольні запитання</i>	19
Тема 2 ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ТА ПЛАТІЖНІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОД	21
2.1 Валюта ціни і методи її визначення	21
2.2 Визначення валюти платежу та курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються	23
2.3 Визначення умов розрахунків (платежу)	26
2.4 Визначення способу оплати та банків, через які буде здійснюватися розрахунок	27
<i>Контрольні запитання</i>	31
Тема 3 РИЗИКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	33
3.1 Ризики країни та способи захисту від них	34
3.2 Банківські ризики та способи їх оцінювання	36
3.3 Валютні ризики та методи їх страхування	38
3.4 Ризики контрагента: види та заходи щодо страхування	41
<i>Контрольні запитання</i>	42
Тема 4 РОЛЬ БАНКІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ	43
4.1 Система міжбанківських комунікацій	43
4.2 Система СВІФТ та інші міжнародні системи грошових переказів (МСГП)	47
4.3 Відкриття і ведення валютних рахунків та купівля банками іноземної валюти для міжнародних розрахунків	52
<i>Контрольні запитання</i>	55

Тема 5 УМОВИ ПОСТАЧАННЯ І ДОКУМЕНТИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ.....	57
5.1 Характеристика зовнішньоторговельного контракту.....	57
5.2 Умови постачання товару. Правила Incoterms 2020.....	59
5.3 Види документів у разі міжнародних постачань.....	68
<i>Контрольні запитання</i>	77
Тема 6 МЕХАНІЗМ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ	78
6.1 Види кредитів у зовнішньоекономічній діяльності.....	78
6.2 Порядок визначення відсоткової ставки за користування кредитом.....	81
6.3 Форми кредитування імпортера та процедура отримання ним позики під товар	84
6.4 Форми кредитування експортера та умови, за яких банк погоджується надати йому кредит.....	87
<i>Контрольні запитання</i>	93
Інформаційні джерела.....	94
Додатки.....	97

Тема 1 ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

- 1.1 Економічна суть міжнародних розрахунків та чинники, що впливають на їх ефективність
- 1.2 Способи оплати під час проведення міжнародних розрахунків
- 1.3 Роль національних і колективних валют та золота в міжнародних розрахунках

1.1 Економічна суть міжнародних розрахунків та чинники, що впливають на їх ефективність

Здійснення міжнародних розрахунків обумовлено наявністю взаємозв'язків між національними економіками. Розвиток міжнародних розрахунків відображає еволюцію міжнародних відносин, валютних систем та фінансових ринків, включно й ринок фінансових послуг. Потреба у міжнародних розрахунках зумовлена міжнародною торгівлею, експортом капіталу, міграційними процесами тощо.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується подальшим поглибленням і зміцненням міжнародних відносин, а значить, передбачає розширення міжнародних розрахунків та їх регулювання. Державне регулювання міжнародних розрахунків реалізується за кількома напрямками. Зокрема, держава впливає на систему розрахунків власне тим, що часто сама бере в них участь та періодично вводить певні валютні обмеження, створюючи органи валютного контролю тощо, а також впливає на рахунки через систему міжнародних організацій.

В умовах глобалізації та поглиблення міждержавних відносин Україна є активним учасником міжнародних економічних, політичних і культурних відносин, а також бере активну участь у міжнародній торгівлі, що дозволяє не тільки ефективно використовувати наявні ресурси, але і брати участь у міжнародній торгівлі. Це дозволяє не лише максимально ефективно використовувати наявні в державі ресурси, а й долучатися до процесів науково-технічного прогресу та задовольнити своїх громадян продукцією чи послугами іноземних контрагентів, які не представлені на вітчизняному ринку. Окрім того, для досягнення підприємницького успіху цілком очевидним є прагнення українських підприємств виходити на зовнішні ринки, займатися зовнішньо-економічною діяльністю (ЗЕД). Водночас їм доводиться мати справу з різними формами міжнародних розрахунків. Аби складна система вибору форм міжнародних розрахунків між експортерами й імпортерами не стримувала розвиток ЗЕД українських підприємств, вона має здійснюватися якомога ефективніше.

Останнім часом безпрецедентний негативний вплив на міжнародну торгівлю чинить пандемія COVID-19. Відповідно заходи, спрямовані на приборкання поширення хвороби, позначаються на світовій економіці. Усе частіше виникають перебої у роботі міжнародних повітряних перевезень вантажів, ускладнювальним чинником для торгівлі є існуючі обмеження на експорт товарів. За офіційною статистикою СОТ упродовж 2020–2021 років понад 80 країн, зокрема й Україна, запровадили обмеження на експорт в результаті пандемії COVID-19 з метою подолання критичної нестачі продукції на національному рівні. З огляду на нові виклики, спричинені пандемією COVID-19, Україні необхідно шукати шляхи вирішення нагальних та актуальних питань з розвитку зовнішньої торгівлі, укріплення взаємодії держави та бізнесу, впровадження нових механізмів стимулювання експорту. Адже участь країни у міжнародній торгівлі дозволяє ефективніше використовувати наявні ресурси та бути в курсі останніх досягнень науково-технічного прогресу.

Міжнародні розрахунки – це грошові розрахунки між установами, компаніями, банками і фізичними особами, пов'язані з переміщенням матеріальних цінностей і послуг в міжнародній торгівлі.

Міжнародні розрахунки призначені для регулювання умов платежів, вимог і грошових зобов'язань, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (юридичними особами та громадянами різних країн) відповідно до існуючої міжнародної практики, норм і звичаїв.

Основа міжнародних розрахунків – зовнішня торгівля товарами і послугами. Але міжнародні розрахунки охоплюють не тільки торгівлю, а й також некомерційні операції (операції, що виконуються освітніми та дослідницькими установами тощо), кредитні відносини (відносини, що виникають з приводу здійснення конкретних маркетингових досліджень, таких як вивчення фінансового становища та кредитоспроможності позичальника, регулювання механізму кредитування, кредитування оплати і т. ін.) і руху капіталу між окремими країнами, що пов'язано, зокрема, з інвестуванням венчурного капіталу в будівництво об'єктів за кордоном, придбанням існуючих фірм і прав власності, надання економічної допомоги іншим країнам тощо.

Однак більшість міжнародних розрахунків відіграють роль посередника у міжнародних торговельних відносинах. Процес міжнародної торгівлі починається з продажу товарів експортерами (тими, хто вивозить товари за кордон) імпортерам (тобто тим, хто ввозить товари з-за кордону).

Оскільки продаж – це обмін товару на грошовий еквівалент, то з юридичної точки зору торгівля – це акт, за допомогою якого майно (товари) передається однією стороною (продавцем) іншій стороні (покупцеві) в обмін на отриману грошову вартість. Іншими словами, товар обмінюється за відомою формулою: «товар – гроші – товар».

З одного боку, розрахунки стають останнім етапом виробничого і маркетингового процесу, в результаті якого відбувається загальне ви-

знання корисності продукту, відшкодовуються витрати на його виробництво, а дохід генерується і розподіляється. З іншого боку, розрахунки – це перша стадія наступного циклу, передумова чи причина безперервного відтворення.

Таким чином, ефективна організація рахунків сприяє нормальному обороту коштів і забезпечує безперервну реалізацію продукції.

На стан міжнародних розрахунків впливає цілий ряд чинників, серед яких:

- стан політичних і економічних відносин між країнами;
- положення країни на грошовому і товарному ринках;
- ефективність державних заходів з регулювання зовнішньої економіки;
- валютне законодавство;
- правила і норми міжнародної торгівлі;
- регулювання міждержавних комерційних потоків, послуг і капіталу;
- відмінності в рівні інфляції в кожній країні;
- стан платіжного балансу;
- рівень розвитку кредитно-банківської системи та її інститутів в країні і регіонах країни;
- фінансове становище та міжнародна репутація банків;
- умови зовнішньоторговельних контрактів і договорів позики;
- конвертованість валют і т. ін.

Беручи до уваги вищевказані фактори, міжнародні розрахунки потрібно виділити в автономну систему, тісно пов'язану з рухом товарно-матеріальних цінностей.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є експортери, імпортери і обслуговувальні банки. Між ними виникають економічні відносини, пов'язані з рухом товаророзпорядчих документів і операційною обробкою платежів.

Провідна роль в міжнародних розрахунках належить банкам. У сучасних умовах банки не тільки виступають посередниками між експортерами та імпортерами, а й виконують функції кредиторів, фінансують зовнішньоторговельні операції, виконують контрольні функції, виступають поручителями (гарантами) оплати. Зазвичай банки встановлюють свої вимоги до умов і форм оплати, які експортери й імпортери зобов'язані враховувати.

Ступінь впливу банків у міжнародних розрахунках залежить від ряду чинників, зокрема:

- розміру зовнішньоекономічних зв'язків країни;
- купівельної спроможності національної валюти;
- спеціалізації банків, їх фінансового стану, комерційної репутації, мережі філій і кореспондентських рахунків.

З метою розумного здійснення міжнародних розрахунків банки, відповідно до структури і термінів майбутніх платежів, відкривають та підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах і проводять політику диверсифікації своїх валютних резервів.

Отже, якість міжнародних розрахунків залежить від загального рівня розвитку кредитної системи, а також окремих банківських установ у країні та її регіонах.

У різних країнах міжнародні розрахунки мають певні особливості застосування, спричинені тим, що на відміну від внутрішніх розрахунків, які регулюються національними нормативними і законодавчими актами, міжнародні розрахунки регулюються ще й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями та здійснюються у різних валютах. Тому ефективність включення тієї чи іншої країни в міжнародний поділ праці та міжнародні валютні розрахунки насамперед залежить від конвертованості національної валюти. Оскільки українська гривня ще не є вільно конвертованою валютою, більшість міжнародних розрахунків українським підприємствам, що займаються ЗЕД, доводиться здійснювати у доларах США та євро.

Так, за даними НБУ у валютній структурі розрахунків за операціями поточного рахунку платіжного балансу у 2019 році на долар США припадало 72.1 % загального обсягу надходжень і 53.4 % загального обсягу виплат (у 2018 році співвідношення між загальними надходженнями і виплатами долара США у структурі платіжного балансу України було відповідно: 71,3 % і 55,0 %); на євро у 2019 році припадало 23,0 % загального обсягу надходжень і 42.7 % загального обсягу виплат (у 2018 році це співвідношення було відповідно: 22,8 % і 40,1 %); тоді як на українську гривню у 2019 році припадало лише 0,2 % загального обсягу надходжень і 0,1 % загального обсягу виплат, що менше за попередній рік, коли це співвідношення було відповідно: 0,5 % і 0,4 %. Як бачимо, направленість нашої країни на євроінтеграцію спричинило збільшення частки виплат євро у структурі платіжного балансу порівняно з долларом США, однак мізерна частка надходжень і виплат у гривні свідчить про валютну нестабільність в Україні.

1.2 Способи оплати під час проведення міжнародних розрахунків

У сучасній практиці міжнародних розрахунків використовується система методів, форм і засобів платежів, які утворюють цілісний, гнучкий і ефективний механізм розрахунків.

Спосіб платежу залежить від механізму оплати товару з огляду на момент його фактичної доставки. Основними способами оплати є такі:

- оплата готівкою;
- авансовий платіж;
- оплата у позику (кредит);
- комбінована оплата (поєднує усі попередні способи платежів).

Оплата готівкою приймається до чи під час передачі через банк продавцем (експортером) покупцеві (імпортеру) товару чи товаророзпорядчих документів на товар.

Цей метод оплати не має на увазі «cash», тобто насправді розрахунки здійснюються не готівковими грошовими знаками. Поняття «оплата готівкою»

(«платіж готівкою») використовується як протиставлення авансовому та кредитному способам оплати.

Плата готівкою передбачає оплату вартості товару в цей час, тобто з моменту його готовності до експорту, коли товар ще не потрапив у розпорядження покупця. В такому разі оплата може бути здійснена відразу за повну вартість товару, а також по частинах.

Готівкова оплата повної вартості товару здійснюється у тому випадку, коли виконано одну із зазначених нижче важливих умов:

- імпортер отримав інформацію експортера про готовність товару, але товар ще не відвантажений;
- імпортер отримав лист від капітана судна по телеграфу про закінчення завантаження товару на борт судна в порту відправлення;
- імпортер отримав комплект товаророзпорядчих документів і має право відкласти платіж на кілька годин або навіть днів, якщо він надав банківську гарантію експортеру, що він оплатить вартість товару в порту призначення.

Якщо зважати на інтереси експортера, то йому найвигіднішою безперечно є перша умова, а найменш вигідною – остання.

Оплата товару грошима частинами здійснюється, якщо це передбачено договором. Зокрема у договорі може бути передбачено, що основна частина платежу (80–90 %) здійснюється відразу після відвантаження товару, а інша сплачується тоді, коли імпортер отримує товар.

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

Авансовий платіж передбачає оплату покупцем (імпортером) погодженої в договорі суми ще до того, як будуть передані продавцеві (експортеру) товаророзпорядчі документи і власне товар.

Передоплата товару має подвійне значення. З одного боку, імпортер надає позику експортеру, а, з іншого боку, експортер отримує запевнення від імпортера, що укладений між ними контракт буде виконано. Якщо раптом покупець (імпортер) відмовляється прийняти товар, то експортер може використати передоплату (аванс) для відшкодування своїх збитків.

Початковий внесок може бути здійснений як грошима, так і товарами. Авансовий платіж у товарній формі передбачає надання імпортером сировини і комплектуючих, необхідних для виконання його замовлення. Аванс грошима визначається у відсотках до контрактної вартості замовлення. Зазвичай це 15–20 % від ціни контракту.

У міжнародній торгівлі аванс здебільшого надається:

- компаніям з гарною репутацією;
- у разі постачання товарів, що потребують тривалого виробництва і виконуються за індивідуальними характеристиками;
- у разі доставки дефіцитного товару, коли передоплата є заставою того, що дефіцитний товар буде доставлений саме цьому покупцеві;
- коли у продавця є сумніви щодо платоспроможності покупця.

Авансова форма оплати товару у міжнародних розрахунках більше вигідна експортеру ніж імпортеру. Тому імпортер, щоб знизити ризик несплати авансового платежу в разі невиконання чи неналежного виконання контракту, має право отримати гарантію сплати авансового платежу або гарантію належного виконання укладеного договору. Таку гарантію надають першокласні банки.

Оплата у позику означає, що покупець сплатить обумовлену в контракті суму через певний час після доставки товару. Тобто в цьому випадку мова йде про те, що продавець надає покупцеві комерційний (товарний) кредит.

Оскільки кредит надається однією фірмою іншій, то він називається фірмовим товарним кредитом.

Кредит може бути наданий на короткий період (до одного року) і на тривалий період (від одного до десяти років і довше). Користування позику передбачає сплату відсотків користувачем, тому у кредитному договорі завжди обумовлюються:

- вартість кредиту, яка вимірюється у відсотках річних;
- термін користування позику;
- термін погашення позики;
- пільговий період, впродовж якого за кредитом не сплачуються відсотки.

Кредит, як правило, не надається на всю суму контракту, але в розмірі 80–85 %, а решту суми покупець сплачує авансом, щоб продавець мав змогу відшкодувати частину своїх витрат ще до того, як покупець поверне повну суму відповідно до підписаного контракту. Межа позики, тобто її максимальний розмір, який надається покупцеві, визначається розміром капіталу покупця і зазвичай не перевищує 10 % від обсягу його капіталу.

Основним питанням, що виникає у разі надання комерційного кредиту, є питання гарантій оплати.

Основними способами запобігання неплатежу чи запізненню оплати є:

- гарантійні листи від першокласних банків,
- підтверджені (резервні) акредитиви¹ від відомих банків,
- векселі²,

¹ **Акредитив** (від лат. довірчий) – це платіжний документ, за яким одна кредитна установа (банк, ощадкаса) дає розпорядження іншій згідно з заявкою клієнта і за його рахунок сплатити певну суму грошей пред'явнику.

² **Вексель** – це цінний папір, що засвідчує безумовне та беззаперечне боргове зобов'язання. Існують два основні види векселів: прості та переказні(тратти).

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

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

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

-
- банківські акцепти³,
 - аваль векселів⁴ і чеків⁵.
-

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

До обов'язкових реквізитів простого векселя належать:

- назва «вексель»;
- проста і нічим не обумовлена обіцянка сплатити певну суму коштів;
- строк платежу;
- місце платежу;
- найменування отримувача коштів;
- місце і дата складання векселя;
- підпис векселедавця.

Обов'язковими реквізитами перевідного векселя є:

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

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

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

Векселі є оборотними фінансовими документами, їх передання здійснюється шляхом передавального напису – *індосаменту*. Такий напис здійснюється на зворотному боці векселя і підписується індосантом

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

Банківський вексель – це тратта, яку виставляють банки на своїх іноземних кореспондентів. Імпортери, купуючи ці векселі у національних банків і пересилаючи їх для експортерів, погашають у такий спосіб свої боргові зобов'язання.

³ **Акцепт** (від лат. прийнятий) – це згода на оплату грошових та товарних документів, оформлена відповідним написом на них (одна із форм безготівкових розрахунків між організаціями). У міжнародних розрахунках, найчастіше використовуються *акцептовані векселі*. **Акцепт векселя** – це підтвердження трасатом своєї згоди здійснити платіж за векселем. Акцепт векселя здійснюється у вигляді напису на лицьовому боці документа і підписується акцептантом. Необхідність акцепту спричинена тим, що зобов'язання трасата за переказним векселем виникають лише після його акцепту.

⁴ Гарантією за простими векселями і траттами є їх *авалювання*. **Аваль** – це гарантія платежу за простим та переказним векселем з боку аваліста, якщо боржник не виконав своїх зобов'язань за векселем. Він здійснюється на лицьовому боці векселя або на додатковому аркуші – алонжі і підписується авалістом.

⁵ **Чек** – це безумовний наказ чекодавця банку-платнику чи іншій кредитній установі оплатити за пред'явленням певну суму *чекодержателю* чи за його наказом за рахунок наявних у банку (депонованих) коштів *чекодавця*. Для клієнтів зі стійким фінансовим стано-

Найпоширенішою формою кредиту є *кредит з опціоном⁶ негайного платежу*, суть якого полягає в тому, що коли імпортер вирішує скористатися правом відстрочки платежу за придбані товари, він втрачає знижку з ціни на ці товари, яка надається у разі негайної їх оплати. Ця умова зазвичай обумовлюється в контракті, а якщо використовується акредитивна форма розрахунків – то в акредитиві.

1.3 Роль національних і колективних валют та золота в міжнародних розрахунках

До початку ХІХ ст. у міжнародних розрахунках золото було основним і практично єдиним засобом платежу. Це пов'язано з тим, що за часів золотого стандарту місцеві національні валюти країн не визнавалися країнами-експортерами, а функція глобальних грошей була зарезервована винятково за золотом.

Зміни в міжнародній організації праці, розвиток концентрації і спеціалізації у виробництві товарів, збільшення обсягів зовнішньоторговельних зв'язків призвели до того, що розрахунки золотом стали дуже незручними. Натомість кредитні відносини починають розвиватися швидкими темпами. Кредитні гроші – банкноти, векселі та чеки поступово витіснили золото спочатку з внутрішнього грошового обігу, а потім з міжнародних валютних відносин. Зі скасуванням золотого стандарту і припиненням обміну кредитних грошей на золото відпала необхідність розплачуватися золотом за мі-

вищем банк за наявності відповідної угоди може видати чек без депонування коштів. Такі чеки називаються безвалютними, їх використання дуже обмежене.

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

Залежно від характеру використання чека і умов передання виділяють кілька видів чеків – іменний, ордерний, на пред'явника.

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

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

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

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

Як гарантія платежу за чеком використовується аваль. За законодавством США дозволяється й акцепт векселя. Аваль на чеку здійснюється на лицьовому боці написом: «вважати за аваль» чи «як аваліст».

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

⁶ **Опціон** (від лат. вільний вибір) – умова, що вноситься у біржові угоди на строк, за яким одній із сторін надається право вибору між альтернативними елементами угоди.

жнародними зобов'язаннями.

Тим часом, до цього дня в світовій торгівлі золото використовується як виняткові глобальні гроші в умовах форс-мажору (війна, економічні потрясіння тощо) або коли інші можливості вичерпані.

Так, під час Другої світової війни лєвова частка міжнародних платежів виплачувалася стандартними золотими злитками. Після війни залишок за *багатостороннім клірингом* – механізмом здійснення безготівкових взаєморозрахунків (взаємозаліку) зустрічних вимог учасників платіжної системи – виплачувався золотом (спочатку 40 %, а з 1955 року – 75 %).

У надзвичайних ситуаціях країни вдаються до продажу частини своїх офіційних золотих резервів за ті іноземні валюти, міжнародні зобов'язання яких виражені у зовнішньоторговельних контрактах і кредитних угодах.

Таким чином, дотепер золото використовується в міжнародних розрахунках опосередковано за допомогою операцій на ринках золота.

Найстаріший ринок золота в світі – Лондонський. Він відіграє вирішальну роль у формуванні цін на цей метал у всьому світі. З 1970-х років Цюріх (Швейцарія) став другим за величиною центром торгівлі золотом в Європі. Обсяг угод на цьому ринку перевищує тисячі тонн щорічно. У світі відомі й інші центри торгівлі золотом – Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Гонконг.

Витіснення золота з міжнародного платіжного обороту сприяло розвитку кредитних розрахунків. Ще до Першої світової війни переказні векселі (тратти), виписані у фунтах стерлінгів, обслуговували 80 % міжнародних розрахунків. А з утратою Великобританією положення лідера в міжнародній торгівлі частка фунта стерлінгів в міжнародних розрахунках упала до 40 % в 1948 році, і до 5 % на початку 1990-х років. Після Другої світової війни, завдяки швидкому розвитку американської економіки, став широко використовуватися в міжнародних розрахунках американський долар. Але, якщо в 80-ті роки частка американського долара становила 75 %, то на початку 90-х вона фактично знизилась до 55 %. Втрата позиції долара в міжнародних розрахунках пов'язана з розвитком економік Європи і Азії. З 1990-х років німецька марка, японська єна, швейцарський франк і інші провідні валюти також стали використовуватися як міжнародні платіжні засоби.

З 1970-х років у міжнародній системі розрахунків з'явилося нове явище – використання колективних грошових одиниць – Спеціальних прав за позичення (СПЗ) (англ. special drawing rights – SDR) та Європейської грошової одиниці (ЕКЮ) (European Currency Unit – ECU)

СПЗ як міжнародні платіжні засоби були введені Міжнародним валютним фондом у 1969 р. для підтримання Бреттон-Вудської валютної системи фіксованих валютних курсів. Це не якась конкретно валюта, а кошик валют, до якого спочатку входили такі 3 валюти: японська єна, англійський фунт стерлінгів, долар США, а пізніше до цих трьох валют приєдналася ЕКЮ, яку, як регіональну розрахункову одиницю «кошикового» типу, було

введено у 1979 р. в межах Європейської валютної системи та яка, як виявилось пізніше, стала попередником звичайної єдиної загальної валюти країн-членів Європейського валютного союзу – ЄВРО. У 1999 р замість ЕКЮ європейські країни ввели євро як єдиний платіжний засіб в Європі.

СПЗ являють собою записи на спеціальних рахунках і використовуються дуже обмежено – переважно як розрахункова одиниця МВФ – засіб платежу в безготівкових міждержавних розрахунках для погашення боргів країн за кредитами МВФ. Натомість євро з 2001 року використовується як законний платіжний засіб не тільки у офіційному, але й у приватному секторі як валюта ціни і валюта платежу.

Однак повернемося до золота і розглянемо основні причини, які привели до скасування його ролі як грошей, тобто зумовили процес його демонетизації.

Демонетизація золота – це процес, який передбачає поступову втрату золотом функцій грошей. Такий процес є тривалим, як свого часу тривалою була демонетизація срібла, яка тривала впродовж кількох століть – до кінця дев'ятнадцятого століття.

Історично склалося так, що функція грошей стихійно закріпилася спочатку за двома металами – золотом і сріблом, і лише з 1867 року, коли була створена перша валютна система – Паризька, монети стали карбуватися лише із золота. Був запроваджений *золотомонетний стандарт* – класична форма золотого монометалізму, що передбачає вільний обіг золотих монет і виконання золотом всіх функцій грошей. За цих умов не існувало відмінностей між національною та світовою валютними системами (тільки монети приймалися до платежу за своєю вагою). Кожна національна валюта мала свій золотий вміст (Великобританія – з 1816 р., США – з 1837 р., Німеччина – з 1875 р., Франція – з 1878 р., Росія – 1895–1897 рр.). Відповідно до золотого змісту валют устанавлювалися їхні золоті паритети. Валюти вільно конвертувалися в золото. Було встановлено тверде співвідношення між паперовими грошима і золотом. Вартість однієї грошової одиниці визначалася у чистому золоті. Наприклад, 1RM (рейхсмарка) = 0.3584229 г чистого золота. Емісійні банки зобов'язувалися в будь-який час обмінювати паперові гроші на золото. Увесь грошовий обіг був забезпечений золотом, інфляція була неможлива.

Але з того часу під впливом демонетизації роль золота зазнала істотних змін. Основними об'єктивними та суб'єктивними причинами демонетизації золота є такі:

1. Золоті гроші не задовольняли потреби сучасного товарного виробництва, для якого не властива колишня економічна відособленість товаровиробників, а навпаки – характерна тенденція до усупільнення і плано-мірності, незважаючи на існування приватної власності;

2. З часом усе більшого поширення набували кредитні гроші (банкноти, векселі, чеки), які витиснули золото спочатку з внутрішнього грошово-

го обігу, а потім із міжнародних валютних відносин;

3. Суб'єктивним чинником пришвидшення демонетизації золота стала здійснювана Сполученими Штатами Америки грошово-кредитна політика, яка була чітко спрямована на дискредитацію золота як основи світової валютної системи з метою зміцнення міжнародних позицій долара.

Спочатку провідну роль у міжнародних розрахунках відігравав фунт стерлінгів – у 1913 р. на його частку припадало близько 80 % торгів. Після Першої світової війни, завдяки якій фінансовий центр з Європи перемістився в Америку, США вдалося досягти домінування долара.

У 1922 році відбулася Генуезька міжнародна економічна конференція, на якій було юридично оформлено другу світову валютну систему. На зміну золотомонетному стандарту прийшов спочатку золотозлитковий стандарт, а пізніше золотодевізний.

Золотозлитковий стандарт був перехідною формою золотомонетного стандарту. Національні валюти провідних західних країн (Великої Британії, Франції, Бельгії, Нідерландів та ін.) як і раніше прирівнювалися до певної кількості золота, тобто мали золотий вміст, а 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 12,4 кг. Отже, обмін національних грошових знаків на золото став обмежений певними, досить великими, сумами (у Франції, наприклад, один золотий зливкок коштував 215 тис. франків). На відміну від попередньої системи золото слугувало тільки для часткового забезпечення грошового обігу, обмін паперових грошей на золото для приватних осіб не проводився.

На зміну золотозлитковому стандарту прийшов *золотодевізний стандарт*, який базувався на золоті та провідних валютах світу. Платіжні засоби в іноземній валюті призначені для міжнародних розрахунків, почали називати девізами. Згодом, у 1929–1936 рр., почали формуватися регіональні валютні угруповання – валютні блоки: стерлінговий, доларовий та золотий. У кожному такому блоці курс залежних валют «прикріплювався» до валюти країни, що керувала угрупованням. Забезпеченням залежних валют були її казначейські векселі й облігації державних позик. Міжнародні розрахунки країн, що входили до блоку, здійснювалися у валюті країни-гегемона, їхні валютні резерви зберігалися в цій країні.

Під час Другої світової війни на базі валютних блоків були створені валютні зони, що були вищою формою регіональних валютних об'єднань (британського фунта стерлінгів, долара США, французького франка, португальського ескудо, іспанської песети, голландського гульдена).

Друга світова війна призвела до поглиблення кризи Генуезької валютної системи. Розроблення проекту нової світової валютної системи почалося ще в роки війни (у квітні 1943 р.). У результаті довгих дискусій щодо планів Г. Д. Уайта (США) і Дж. М. Кейнса (Великобританія) формально переміг американський проект, хоча кейнсіанські ідеї міждержавного ва-

лютного регулювання також було покладено в основу третьої – *Бреттонвудської валютної системи*, яка була оформлена на валютно-фінансовій конференції ООН у Бреттон-Вудсі (США) у 1944 р. Основою золотодевізного стандарту стало золото та дві резервні валюти – долар США та фунт стерлінгів. Долар був прирівняний до золота, аби закріпити за ним статус головної резервної валюти. Казначейство США продовжувало розмінювати долар на золото іноземним центральним банкам і урядовим установам за офіційною ціною, встановленою у 1934 р., виходячи з золотого вмісту своєї валюти (35 доларів за 1 тройську унцію, яка дорівнює 31,1035 г) На Бреттонвудській конференції також було створено Міжнародний валютний фонд і прийнято його Статут.

Післявоєнний розвиток системи характеризувався новою розстановкою сил у світовому господарстві. У 1949 р. США належало 54,6 % капіталістичного промислового виробництва, 33 % – експорту, 75 % – золотих резервів. Частка країн Західної Європи в промисловому виробництві в 1948 р. впала до 31 %, а в експорті товарів – до 28 %. Золоті запаси цих країн знизилися з 9 млрд до 4 млрд доларів, що було в 6 разів нижче, ніж у США (24,6 млрд доларів), і їхні розміри різко коливалися. Великобританія обслуговувала своєю валютою 40 % міжнародної торгівлі. Панувала доларова гегемонія США.

Отже, після Другої світової війни США, спираючись на свій зрослий грошово-кредитний і економічний потенціали, ще більше посилити позиції долара на міжнародній арені, пропагуючи гасло «долар краще золота». Скориставшись післявоєнними економічними потрясіннями, яких зазнали країни Західної Європи і Японія, Сполучені Штати використовували свої збільшені золоті резерви для підтримки долара.

Протягом більше 35 років (1934–1971) США вдавалося утримувати провідні позиції долара завдяки підтримці заниженого офіційного курсу золота до долара (\$35 за 1 тройську унцію), який був взятий за основу офіційного масштабу цін і паритету валют. МВФ, у якому домінували США, зобов'язав країни-члени для підтримки незмінного золотого вмісту долара і його репутації як резервної валюти здійснювати урядові операції із золотом лише за офіційною ціною. Із цією ж метою вперше в історії у 1961–1968 рр. здійснювалося міждержавне регулювання ринкової ціни золота через «Золотий пул» – міжнародне об'єднання центральних банків США та провідних країн Західної Європи, створене для підтримання ціни золота на Лондонському ринку на рівні офіційної, тобто \$35 за одну 1 тройську унцію (приблизно \$1,1 за 1 грам золота).

З метою досягнення поставленої мети центральні банки США, Великобританії, ФНР, Франції, Італії, Бельгії, Нідерландів і Швейцарії домовилися регулювати Лондонський ринок золота (як основний ринок) продажем-купівлею на ньому золота. Якщо ринкова ціна золота знижувалася нижче за офіційну ціну, вони скуповували надлишки золота та розподіляли його

між собою згідно з досягнутою домовленістю. Коли ринкова ціна золота ставала вищою від офіційної, учасники пулу продавали золото, розподіляючи витрати відповідно до встановлених квот (квота США становила 50 %, ФНР – 11 %, Великобританії, Італії, Франції по 9 %, решти країн – по 4%). Агентом цього об'єднання був англійський банк, який за узгодженим механізмом упродовж календарного місяця здійснював купівлю-продаж золота за рахунок власних ресурсів, а наприкінці місяця підводилися підсумки торгів. Якщо продаж золота перевищував його купівлю, учасники пулу компенсували англійському банку продане ним золото, якщо обсяг купівлі золота перевищував його продаж, англійський банк передавав учасникам частину купленого ним металу. Та врешті-решт ринкова ціна золота пішла вгору і з часом її відрив від офіційної ціни золота лише зростав. І в листопаді 1967 р., через послаблення позицій долара США, що зумовило значне зростання попиту на золото, почався розпад об'єднання «Золотого пулу», який також спричинив паніку і спекуляцію золотом приватними особами. Через масові закупівлі золота центральні банки європейських країн зазнали збитків на суму понад \$3 млрд. Загострення суперечностей призвело до кризи Бреттонвудської валютної системи (1967–1976 рр.). Валютна криза збігалася з енергетичною та світовою економічною кризами. Пошуки виходу з валютної кризи тривали довго, спочатку в академічних, а потім урядових колах та численних комітетах.

У 1970-х роках міжнародне становище США явно ослабнуло через надлишок доларів та величезну короткострокову зовнішню заборгованість країни. Знецінення долара призвело до зростаючої ролі золота як реально-го резервного активу. За цих умов Міжнародний валютний фонд, що знаходився під владою США, активізував політику з прискорення демонетизації золота як головного суперника американського долара.

У 1976 року сформувалась четверта *валютна система – Ямайська*. Угоду було укладено країнами-членами МВФ у Кінгстоні (Ямайка) у січні 1976 р. і ратифіковано більшістю членів у квітні 1978 р. Було внесено зміни до Статуту МВФ. Рішеннями Ямайської конференції було закладено принципи сучасної міжнародної валютної системи, суть яких така:

- упроваджувався стандарт СДР (спеціальних прав запозичення) замість золотодоларового стандарту;
- країнам світового господарства надавалася можливість окрім СДР встановлювати паритетні відносини до будь-якої валюти;
- **юридично завершено демонетизацію золота**: відмінено його офіційну ціну, золоті паритети, припинено розмінювання доларів на золото;
- встановлено режим гнучких валютних курсів замість фіксованих;
- країнам надавалося право вибору будь-якого режиму валютного курсу.

Аналізуючи причини демонетизації золота, необхідно розрізняти юри-

дичний і фактичний аспекти.

З юридичної точки зору Ямайська валютна реформа зафіксувала завершення демонетизації. У зміненому Статуті МВФ виключено будь-яке посилення на золото в процесі визначення паритетів і курсів валют, скасовано золоті паритети й офіційну ціну золота.

Фактично не можна сказати, що демонетизація золота повністю завершена, хоча цей процес відбувається, до того ж з часом він прискорюється. Хоча ряд економістів вважає, що золото і тепер продовжує виконувати класичні функції грошей, більшість дотримується думки, що золото нині є лише коштовним сировинним товаром.

У статуті Міжнародного валютного фонду немає прямого запису про золото як про міжнародний резервний актив, але й немає прямого заперечення цього. Незважаючи на це, кожна країна прагне мати золотий запас, обсяг якого відображає валютно-фінансові позиції країни й слугує одним з індикаторів її кредитоспроможності і можливостей. Золото продовжує зберігати за собою важливу роль в економічному обороті як: надзвичайні світові гроші, забезпечення міжнародних кредитів, утілення багатства. Золото бере активну участь у міжнародних валютних відносинах, де його роль опосередкована нерозмінними кредитними грішми. Фактичний обмін золота на паперові гроші відбувається на специфічних ринках – ринках золота.

У ролі грошей як засобу утворення скарбів золото перестало використовуватись. Зокрема, скарби перестали слугувати стихійним регулятором грошового обігу, тому що золото не може автоматично переходити зі скарбів в обіг і назад. Однак зв'язок золота із внутрішніми і світовим ринками зберігається та проявляється він у перетворенні частини капіталу в золото з метою збереження своєї реальної цінності в умовах інфляції й валютної кризи. Золоті запаси є своєрідним страховим фондом держави і приватних осіб.

Наразі можна констатувати, що сучасне товарне господарство досі не виробило альтернативи золоту як засобу скарбів. Адже у світі немає жодного іншого товару, накопиченого в такому обсязі як золото. І все тому, що фізичні властивості золота – однорідність, подільність, міцність, довговічність – найбільше відповідають вимогам, що висувуються до світових грошей. Тому золото й понині є загальним товаром світових ринків. Маючи золото, можна придбати на ринках золота необхідні валюти, а на них – будь-які товари й погасити заборгованість. У кризових ситуаціях зростає роль золота як надзвичайних світових грошей.

Враховуючи значення золотих резервів, держави прагнуть підтримувати їх на певному рівні на випадок економічних, політичних, військових ускладнень. Із середини 70-х років минулого століття більшість країн періодично переоцінюють золоті резерви за ціною, орієнтованою на ринковий рівень, який сьогодні становить біля \$2 тис. за унцію (31,1 г).

Періодично, відповідно до зміни позиції країни у світовій торгівлі, від-

бувається перерозподіл золотих резервів. Постійним явищем стало зберігання частини офіційних золотих резервів у міжнародних організаціях: МВФ, Європейському центральному банку, Банку міжнародних розрахунків у Базелі (БМР).

Більшість країн, що розвиваються, мають незначні золоті запаси. На частку більше як 120 таких країн доводиться лише близько 18 % офіційних золотих резервів світового співтовариства. Золоті резерви розподілені нерівномірно. Загалом обсяг золотих резервів усіх країн світу, за оцінкою Всесвітньої золотої ради, становив у 2018 році 33,8 тис. тонн, зокрема в країнах ЄС – 10,8 тисяч тонн. А топ-5 країн, в яких сконцентровано найбільші запаси золота, виглядає так: США – 8,1 тис. тонн (75 % офіційних резервів США); Німеччина – 3,4 тис. тонн (70,2 %); Італія – 2,5 тис. тонн (67,5 %); Франція – 2,4 тис. тонн (64,9 %); Китай – 1,8 тис. тонн (2,4 %). Україна станом на кінець 2020 року посідала лише 62-у позицію в цьому рейтингу.

Загальна кількість золота в нашій країні – 25,5 тонн, його сукупна вартість близько \$1,58 млрд, що становить 5,9 % від усіх золотовалютних резервів України. Станом на 31 січня 2021 офіційні резервні активи України становили \$28,8 млрд, із них монетарне золото (якщо враховувати золоті депозити та золото в свопах) – лише \$1,55 млрд (5,37 % від загального обсягу резервів). Левову ж частку міжнародних резервів України становлять активи в конвертованих валютах (цінні папери, валюта і депозити).

Контрольні запитання

- 1. Розкрийте суть міжнародних розрахунків.*
- 2. Які основні чинники впливають на становище міжнародних розрахунків?*
- 3. Назвіть об'єкти і суб'єкти міжнародних розрахунків.*
- 4. Яка роль комерційних банків у здійсненні міжнародних розрахунків та від чого залежить їх вплив у цих розрахунках?*
- 5. Що являє собою платіж готівкою та за яких умов він може бути здійснений?*
- 6. Що таке авансовий платіж і які його основні форми?*
- 7. Кому і за яких умов надається аванс у разі здійснення міжнародних розрахунків?*
- 8. Який кредит називається фірмовим товарним кредитом та на яких умовах кредит може бути наданий?*
- 9. Які параметри кредитування обов'язково обумовлюються під час підписання міжнародного контракту?*
- 10. Які способи запобігання неплатежам або їх затримці використовуються у разі надання комерційного кредиту?*
- 11. Що таке вексель, які є види векселів та чим вони різняться?*
- 12. Які обов'язкові реквізити простого і переказного векселя?*

13. *Що таке індосамент, акцепт та авалювання векселя?*
14. *У чому суть фірмового та банківського чека.*
15. *На які види поділяють чеки залежно від характеру їх використання і умов передання?*
16. *Що означає індосамент та аваль чека?*
17. *Охарактеризуйте суть кредиту з опціоном негайного платежу.*
18. *Що означає демонетизація золота?*
19. *Які об'єктивні та суб'єктивні причини обумовили демонетизацію золота?*
20. *Яка роль золота в сучасній валютній системі?*
21. *Які основні чинники вплинули на зміни ролі золота у валютній сфері?*
22. *Які зміни відбулись у функції золота як світових грошей?*
23. *Чому всупереч юридичній демонетизації золота воно не перестало відігравати важливу роль у міжнародних валютно-кредитних відносинах?*

Тема 2 ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ТА ПЛАТІЖНІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОД

- 2.1 Валюта ціни і методи її визначення
- 2.2 Валюта платежу та визначення курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються
- 2.3 Умов розрахунків (платежу) та їх визначення
- 2.4 Форми розрахунків та банки, через які ці розрахунки здійснюються

2.1 Валюта ціни і способи її визначення

У нинішніх умовах, коли більшість країн прагнуть інтегруватися до світового товарного грошового співтовариства, організована зовнішньоекономічна діяльність та налагоджені міжнародні відносини відіграють важливу роль у ефективному економічному розвитку.

Основною умовою здійснення міжнародних торговельних операцій є укладання зовнішньоторговельного договору (контракту), який регулює умови такого договору, права та обов'язки сторін, а також відповідальність у випадку його порушення.

Зовнішньоторговельний контракт укладається між двома або більше особами, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, та їх іноземними колегами з метою встановлення, зміни або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інших законів України, що підпадають під дію міжнародних договорів України.

Під час укладання зовнішньоторговельного контракту насамперед уточнюються його грошові, фінансові і платіжні умови з огляду на прибутковість зовнішньоторговельних операцій та своєчасність надходження платежу (оплати), а також визначаються умови страхування сторін від валютних ризиків.

Ефективність валютної операції значною мірою залежить від вибору валюти ціни та валюти платежу. **Валюта ціни** – валюта, в якій визначена ціна товару. У разі вибору валюти ціни враховують міжнародні традиції торгівлі цим товаром та умови підписаних угод між країнами.

В процесі укладання зовнішньоекономічного торговельного контракту ціна товару може встановлюватися в будь-якій вільно конвертованій валюті: країни продавця, країни покупця або третьої країни. Якщо укла-

дена міждержавна угода про процедуру розрахунків за клірингом⁷, то ціна товару визначатиметься у прийнятій для клірингових розрахунках валюті.

Для українських зовнішньоторговельних організацій вибір валюти ціни є складнішим через обмежене використання гривні в зовнішньоторговельних операціях. Як показує практика, основною валютою ціни у разі розрахунків за український експорт є долар США та євро. У той самий час в імпорتنих операціях як валюта ціни часто використовуються валюти тих країн, з якими укладається зовнішньоторговельних контракт, що пов'язано з бажанням продавців отримати свою національну валюту.

Рівень цін, визначений в експортному чи імпортному контракті, варіюється залежно від розміру внесених у ціну додаткових витрат, які виникають під час переміщення товарів від експортера до імпортера.

У міжнародній практиці існує п'ять методів визначення ціни на товари.

1. *Тверда фіксація*, яка означає, що зафіксовані у контракті ціни не можуть змінюватися в процесі його виконання. Метод твердої фіксації ефективний, коли ціни є відносно стабільними на світових ринках для відповідної товарної групи. Він дуже популярний у разі короткострокових поставок товарів, але його також можна використовувати для транзакцій з тривалим терміном доставки, особливо у випадку укладання повторних контрактів з надійними партнерами.

2. *Формулювання принципу визначення ціни* (наприклад, сторони домовляються про те, що ціна буде встановлена на основі ринкових котирувань для конкретного товару в день його доставки). Цей метод визначення ціни на основі формулювання принципу застосовується, коли існує тенденція до зростання чи навпаки – зниження ринкових цін на цей товар.

3. *Визначення рухливої ціни*. У цьому випадку ціна фіксується на момент укладення контракту, але може бути скоригована, якщо показники, узгоджені двома сторонами (наприклад, індекс цін, глобальна ціна тощо), змінюються на величину, більшу, ніж зазначена в договорі. Цей метод походить від попередніх двох методів ціноутворення. Прикладом встановлення рухомої ціни може бути перегляд контрактної ціни у випадку, якщо ринкова ціна товару змінюється порівняно з контрактною ціною більше ніж на 5 %.

4. *Рух ціни відповідно до змін елементів витрат*. Остаточна ціна розраховується у процесі виконання контракту шляхом перегляду базової ціни з урахуванням зміни елементів ціноутворення (зокрема виробничих витрат).

⁷ **Кліринг** (від англ. очищати, вносити ясність) – це залік взаємних вимог і зобов'язань. *Біржовий кліринг* – це кліринг між учасниками біржової торгівлі, що ґрунтується на обліку того, хто, кому, коли і скільки має перерахувати активів. Основні функції біржового клірингу:

- забезпечення реєстрації операцій та їх облік;
- залік взаємних зобов'язань і платежів;
- гарантійне забезпечення біржових операцій за рахунок маржових внесків і гарантійних фондів;
- організація грошових розрахунків і забезпечення постачання біржового товару за укладеними угодами.

Цей метод застосовується, якщо продукція, що продається, має тривалий термін постачання (здебільшого це стосується складного комплексного обладнання). У разі зміни ціни на окремі елементи обладнання у контракті визначається: базова ціна і її структура, момент, коли має бути розрахована остаточна ціна, спосіб остаточного розрахунку ціни, допустима межа зміни базової ціни (максимальне та мінімальне відхилення ринкової ціни від ціни, зафіксованої у контракті). Як правило, межа зміни становить 15–20 % від базової ціни, оскільки більші зміни просто не вигідні імпортеру.

5. *Змішана форма визначення ціни*: коли одна частина ціни фіксована, а інша частина може бути змінена.

Вибираючи валюту ціни важливо враховувати тип товару. Згідно з правилами світової торгівлі сьогодні валютні ціни на певні типи товарів не підлягають узгодженню, навіть якщо визначена у зовнішньоторговельному контракті валюта не повністю задовольняє як продавця, так і покупця. Широкий асортимент товарів, включно й сировина, продаються на світових ринках за стандартних умов постачання, встановлених Генеральною угодою про тарифи та торгівлю (ГАТТ), а також міжнародними спілками експортерів та імпортерів з розвинених країн. Умови торгівлі цими товарами (ціни, валюта платежу, валютні та багатовалютні застереження у контрактах) та оформлення зовнішньоторговельних документів (зокрема рахунків-фактур та страхових документів) регулюються суворими правилами. Так, ціни на сиру нафту, газовий конденсат, цукор-сирець, каву, кольорові метали та шкіряні вироби вказуються у доларах США. У євро котируються ціни на товарно-сировинних біржах у Західній Європі, зокрема на какао-боби, картоплю, ячмінь, кольорові метали, каучук.

2.2 Визначення валюти платежу та курсу перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються

Відповідно до порядку котирування на біржах, в процесі встановлення валюти ціни визначається також валюта платежу.

Валюта платежу – це валюта, в якій сплачуються зобов'язання покупця (імпортера). Якщо валютні курси нестабільні, то ціни фіксуються в найбільш стабільній валюті, а оплата здійснюється у валюті країни-імпортера. Якщо валюта ціни та валюта платежу не збігаються, в контракті вказується обмінний курс валюти ціни до валюти платежу (зазвичай за ринковим курсом таких валют, як долар США або євро).

У зовнішньоторговельному контракті вказуються такі умови перерахунку валюти ціни на валюту платежу:

– тип відповідного платіжного інструменту – банківський переказ за векселями або без них;

– час коригування (наприклад, напередодні чи у день платежу) на відповідному валютному ринку (ринку країни експортера, імпортера чи третьої країни);

– погоджується обмінний курс: як правило, це середній обмінний курс дня, але іноді може бути і обмінний курс продавця або покупця на момент відкриття або закриття валютного ринку.

Дуже важливим, як бачимо, є час для перерахунку. Неправильне його встановлення може призвести до великих втрат внаслідок зміни курсів валют. Однією з найбільших помилок, яка часто трапляється, є конвертація валют за курсом того дня, коли підписується контракт. Якщо валюта платежу нестабільна і має тенденцію до знецінення, імпортер може зазнати значних збитків під час здійснення платежу.

Наприклад, 26 лютого 2021 року імпортер з України підписав контракт із постачальником з Німеччини на суму 2 мільйони євро. Цього дня курс гривні до євро становив 34,15 грн за 1 євро. Цей курс валют зафіксований у контракті, тому імпортер вважає, що він заплатить 68,3 млн грн. Однак у день, коли настає дата платежу, обмінний курс гривні до євро становить уже 34,45 грн за 1 євро. Тобто гривня зменшилася в ціні відносно євро, тому імпортер вже має сплатити 68,9 млн грн. Збитки імпортера становитимуть 600 000 гривень.

Найпростішим методом страхування від валютного ризику у випадку коли валюта ціни і валюта платежу не збігаються є домовленість про таке: якщо обмінний курс валюти ціни (наприклад, грн) зменшується, то сума платежу (в євро) зменшується прямо пропорційно, і навпаки. Це є прийнятним, оскільки для експортера (кредитора) існує ризик зниження курсу валюти ціни, а для імпортера (боржника) – ризик її збільшення.

Окрім правильного вибору валюти ціни та валюти платежу, компанії (фірми) можуть використовувати й інші методи для страхування валютного ризику, зокрема такі:

- передбачення можливості зміни термінів оплати за контрактом,
- збалансування взаємних грошових вимог та зобов'язань,
- встановлення винятків та (або) особливостей запровадження граничних термінів розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;
- укладання своп-угоди⁸;
- включення у ціну суми потенційних втрат.

⁸ **Своп** (swap) – 1. Своп процентної ставки – контрактна угода між двома сторонами, відомими як учасники свопу, про обмін потоками грошових коштів, які розраховані за різними ставками, але виходять з однієї суми, відомої як умовна сума. Як правило, один потік коштів розраховується за фіксованою ставкою, а інший – за плаваючою ставкою. 2. Валютний своп (С.) – одночасне укладання спот та протилежної форвардної угоди. Іноземна валюта, придбана згідно з угодою спот, продається після закінчення певного проміжку часу, і відповідно валюта, що продається згідно з угодою спот, після закінчення певного проміжку часу купується знову. Обидві угоди укладаються з одним і тим самим партнером, у цьому разі курси, дати валютування та способи платежу встановлюються під час укладання угоди.

Активну участь у процесі страхування валютних ризиків беруть банки. Вони убезпечують ризики, здійснюючи хеджування шляхом укладання форвардних⁹ і опціонних¹⁰ угод, а також виконуючи обліково-дисконтні, факторингові¹¹ і форфейтингові¹² операції, які захищають клієнта не лише від ризику валютних коливань, але й від неплатоспроможності боржника.

⁹ **Форвардні операції** – це угоди між двома контрагентами про майбутнє постачання валюти за раніше обумовленим курсом, які укладаються поза біржею. Форвардні угоди є твердими та обов'язковими для виконання, на відміну від ф'ючерсів та опціонів. Форвардна угода звичайно укладається з метою здійснення реального продажу або купівлі валюти та застосовується для страхування ризику зміни курсу валют. Разом з цим форвардні операції можуть використовуватись і для проведення валютних спекуляцій на курсовій різниці. Теоретично не існує гарантій виконання форвардної угоди, тому в практиці страхування ризиків використовуються ф'ючерсні валютні операції.

Ф'ючерсні операції – це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржових ринках. Особливістю ф'ючерсних угод є те, що вони стандартизовані і постачання валюти відбувається в чітко визначені терміни. Постачання валюти за контрактом має здійснюватись через рахункову палату біржі, яка гарантує виконання зобов'язань за угодами всіма сторонами. Але, як правило, реальне постачання валюти за ф'ючерсними угодами не відбувається.

Мета проведення ф'ючерсних операцій полягає: по-перше, в страхуванні ризиків від несприятливих змін валютних курсів; по-друге, у проведенні спекулятивних операцій. Спекулянт відкриває валютні позиції на великі суми під незначне забезпечення (маржу). Чим сильніше коливаються курси валют, які лежать в основі контрактів, тим більший обсяг попиту на ці угоди з боку хеджерів і тим вища ціна контракту.

¹⁰ **Опціонні операції** – це угоди, що дають право (але не зобов'язання) одному учаснику угоди купити або продати відповідну кількість іноземної валюти за фіксованим курсом протягом певного часу, тоді як другий учасник за грошову премію зобов'язується за необхідності забезпечити реалізацію цього права, будучи готовим продати або купити іноземну валюту за відповідною договірною ціною.

Опціонні контракти так само, як і ф'ючерсні, є стандартизованими і здійснюються через біржу, хоча є також випадки позабіржової торгівлі. Опціонні угоди укладаються для страхування ризиків та проведення спекуляцій. Але якщо у разі укладення ф'ючерсної угоди і зміни тенденцій ринку власник контракту може втратити всі кошти, то у разі опціонної торгівлі власник втрачає тільки премію. Тенденції світових валютних ринків свідчать про стрімке зростання обсягів саме опціонних операцій.

¹¹ **Факторинг** як метод кредитування експорту розглядають як продаж права щодо вимоги торговельних боргів. Експортний факторинг вигідно використовувати за умови, що експортер має проблеми з грошовими потоками та здійснює торгівлю на умовах відкритого рахунку. Використання факторингу є зручним методом фінансування експортера, якщо термін кредитування від трьох до шести місяців. У разі необхідності фінансування з більш тривалими строками використовують форфейтинг.

¹² **Форфейтинг** – кредитування експортера через придбання векселів чи інших боргових зобов'язань. Якщо факторинг використовується для кредитування короткострокової заборгованості усередині країни та за кордоном і, як правило, через придбання усіх вимог, то форфейтування є інструментом кредитування окремих експортних вимог, зазвичай середньострокових. Спільні риси між факторингом та форфейтингом полягають у тому, що ці методи використовуються для скорочення заборгованості у балансі в результаті продажу вимог.

2.3 Визначення умов розрахунків (платежу)

Визначення умови платежу – це визначення порядку та вимог щодо оплати вартості товару, зазначеного у зовнішньоекономічному контракті. Вони встановлюються індивідуально. Вибір умов оплати залежить від позиції партнерів на грошовому ринку. Коли умови оплати товару обговорюються сторонами, надзвичайно важливо прописати у контракті такі питання:

- узгодити час здійснення платежу (у момент доставки товару чи після його постачання);
- домовитися про спосіб оплатити (форму розрахунків);
- визначити місце, де потрібно робити розрахунок.

Найпоширенішими є такі два способи комерційного розрахунку: на умовах негайної оплати та оплата частинами. Крім того, часто у контракті вказують дві додаткові умови оплати – комбінований платіж і кредит з можливістю (опціоном) негайного платежу. Останні два способи отримані як похідні від перших двох базових умов платежу.

Залежно від домовленостей контрагентів та особливостей товарів, що виставлені на продаж, імпортер здійснює негайну оплату за виконання однієї з таких умов:

- а) після того, як отримає підтвердження про завершення відвантаження товару в порту відправлення;
- б) у разі доставки імпортеру комплекту товаросупровідних документів з наданням часу на їх ознайомлення протягом декількох днів чи пільгових годин;
- в) коли імпортер приймає товари в порту призначення.

Практика міжнародних розрахунків показує, що за умови оперативної оплати товару імпортеру та його банку надається від трьох до п'яти пільгових днів для перегляду товаросупровідних документів та здійснення платежу, якщо інше не зазначено в контракті та платіжних інструкціях експортера. Максимальний термін перевірки документів у банку становить сім днів.

У міжнародній практиці оперативна оплата (негайний платіж) часто затримується на кілька днів з різних об'єктивних та суб'єктивних причин, зокрема:

- через територіальну віддаленість контрагентів та їх банків;
- через необхідність здійснення платежів через треті банки;
- через несвоєчасну оплату з вини імпортера.

Однак, з банківського погляду, негайний (оперативний) платіж – це платіж, на який витрачається не більше часу, ніж потрібно для обробки платіжних документів контрагентами та їх банками.

У разі проведення міжнародних розрахунків, як правило, виникає потреба у здійсненні обміну валюти чи у наданні позики зовнішньоторговельними партнерами один одному. Тому міжнародні валютно-кредитні та розрахункові операції взаємно пов'язані.

У міжнародній торгівлі, як зазначалося раніше, широко використовується торговий кредит для надання покупцеві відстрочки оплати за поставлені товари. Оплата товару частинами чи відстрочення платежу зумовлює існування взаємозв'язку між торговельними та кредитними договорами. Завершення торговельної бізнес-операції збігається з початком дії кредитного договору, який, так само, буде завершено погашенням компанією-боржником своїх боргів за кредитом. Особливістю надання розстрочки для оплати товарів є те, що договір позики не є основною метою, а лише супроводжує договір купівлі-продажу товарів.

З цілого ряду причин покупці вдаються до відстрочення платежу частіше, ніж до отримання банківської позики для негайної оплати товарів. Це пов'язано з тим, що банківська позика часто є дуже дорогою і не завжди доступною. Тому партнерам простіше домовитись про взаємну згоду, особливо у випадку існування довготривалої плідної співпраці. Бажання покупця платити за товар частинами чи у розстрочку обумовлене його бажанням негайно заволодіти матеріальними активами, мати можливість використовувати їх у виробництві або здійснити перепродаж, тоді як негайне погашення заборгованості не входить до його пріоритетних інтересів і він намагається здійснити це якомога пізніше.

2.4 Визначення способу оплати та банків, через які буде здійснюватися розрахунок

Ефективність зовнішньоекономічних контрактів залежить від правильного вибору способу оплати. Визначити спосіб оплати (розрахунків) у зовнішній торгівлі означає встановити спосіб оформлення, передачі та оплати товаросупровідних та платіжних документів, що використовуються у міжнародній комерційній та банківській практиці.

Основними способами оплати, що використовуються в міжнародній торгівлі, є:

- документарний акредитив;
- документарне інкасо¹³,

¹³ **Інкасо** – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку. У цьому випадку інкасо являє собою тільки інкасування паперів і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Для зменшення ризику несплати у разі інкасової форми розрахунків експортер має полагатися на наданні покупцем гарантії платежу, яку окремо видає банк. Гарантія в цьому разі має бути надана на термін, що перевищує термін сплати документів, і на суму, яка відповідає сумі наданих на інкасо документів.

Розрізняють два види інкасо – чисте і документарне. **Чисте інкасо** означає інкасо фінансових документів, які не супроводжуються комерційними документами. **Документарне інкасо** – це інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами, або інкасо тільки комерційних документів.

- банківський переказ¹⁴,
- платіж на відкритий рахунок¹⁵,
- авансові платежі.

Документарний акредитив є однією з найдорожчих документарних форм міжнародних розрахунків. Проте досить часто вітчизняні підприємства, що здійснюють ЗЕД, під час розрахунків за імпортними операціями з розвинутими країнами Західної Європи, Північної Америки та Японією через підвищений ризик України в політичній та економічній сферах і низьку власну платоспроможність змушені використовувати саме акредитив. У разі експортних розрахунків із країнами третього світу українські підприємства та банки, зважаючи уже на низьку платоспроможність цих країн-партнерів, теж використовують акредитиви. Усе це, звичайно, не сприяє налагодженню ефективного господарського обороту в Україні, особливо якщо врахувати ще й той факт, що використання документарних акредитивів та їх виконання для українських підприємств проводиться на умовах покриття, тобто для здійснення платежів заздалегідь бронюються кошти платника в повній сумі на окремому рахунку в банку-емітенті або в виконуючому банку, що під час здійснення імпортних операцій за акредитива-

У практиці міжнародних розрахунків частіше використовують документарне інкасо, яке призначається для здійснення платежів насамперед тоді, коли експортер не хоче відвантажувати товар за відкритим рахунком, але водночас не має страхування ризику через акредитив. Порівняно з постачанням за відкритим рахунком документарне інкасо гарантує більшу безпеку, оскільки перешкоджає покупцеві отримувати у свою власність товари, не сплативши чи не акцептувавши вексель.

¹⁴ **Банківський переказ** являє собою просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання і за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

¹⁵ Значне місце в міжнародних розрахунках посідає форма, за якої платежі здійснюються через так званий **відкритий рахунок**. Використання цієї форми передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Після відвантаження товару і відправлення документів на адресу імпортера експортер заносить суму вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунку. Імпортер здійснює такий самий запис у кредит рахунку експортера. Після оплати товару експортер і імпортер роблять компенсувальні проведення. Таким чином, ця форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу.

Другою особливістю цієї форми розрахунків є те, що товаро-розпорядчі документи надходять до імпортера прямо, минаючи банк, через що весь контроль за своєчасністю платежів покладається на учасників угоди, передусім експортера. Ще одна особливість цієї форми розрахунків полягає в тому, що рух товарів випереджає рух валютних коштів.

Платіж на відкритий рахунок – найризикованіша для експортера форма розрахунків, оскільки у нього немає ніяких гарантій, що покупець врегулює свою заборгованість в обумовлений строк. Після того, як всі права на товар перейшли до покупця разом з товаророзпорядчими документами, постачальнику залишається тільки покладатися на платоспроможність і розрахункову дисципліну покупця. Розрахунки за допомогою відкритого рахунку доцільно використовувати, як правило, у випадку, якщо:

- між покупцем і продавцем існують надійні, стійкі і довгострокові ділові стосунки;
- торгівля між країнами відносно вільна від державних обмежень і міжнародного регламентування.

ми є обов'язковою умовою для міжнародних розрахунків. Але взагалі такі документарні форми розрахунків, як акредитив і банківська гарантія в Україні застосовуються теж досить складно. Головними проблемами тут є відсутність довіри до українських банків з боку іноземних партнерів, через що іноземні банки встановлюють такі умови обслуговування акредитивів і гарантій, які часто є для українських банків неприйнятними. Наприклад, розмір комісій за акредитивом у першокласних європейських чи американських банках з рейтингами інвестиційного класу набагато вищий, ніж в українських банках, і це зрозуміло, адже їх зобов'язання і надійність на ринку високо оцінюються. Оскільки акредитивна форма розрахунків є найдорожчою серед інших форм міжнародних розрахунків, її імпортер використовує, як правило, не за своїм бажанням, а вимушено погоджується з нею на вимогу експортера.

Такий вид розрахунків, як *документарне інкасо* в Україні використовується здебільшого за умови, що експортером виступає вітчизняне підприємство, оскільки у разі розрахунків за інкасовою формою більшість ризиків і витрат несе саме експортер товарів. Зокрема, експортер у разі документарного інкасо не може бути впевнений аж до моменту відвантаження товару у тому, що імпортер дійсно здійснить платіж. Якщо ж імпортер відмовиться оплатити документи, експортеру доведеться шукати іншого покупця або здійснювати транспортування товару назад, що супроводжується істотними втратами експортера. Натомість імпортеру така форма розрахунку вигідна, адже він в такому випадку не має потреби заздалегідь відволікати і заморожувати кошти з активного обороту, як це виконується за умови переказу чи акредитивної форми розрахунків. Імпортер за бажанням здійснює платіж, акцептує тратту та майже одразу отримує відвантажений товар у своє повне розпорядження. Тому документарне інкасо, в принципі, може використовуватися для здійснення платежів лише тоді, коли експортер повністю довіряє імпортеру і впевнений, що останній оплатить відвантажені товари та надані йому послуги. Причому така впевненість залежить не лише від імпортера (покупця), але й від того, наскільки стабільними є у країні-покупця політичні, економічні та правові умови; від імпортерних обмежень, введених у країні-отримувачі тощо.

Банківський переказ є достатньо поширеним у розрахунках в Україні. Але ця форма міжнародних розрахунків, хоч і має такі позитивні риси як швидке здійснення платежу та невисоку вартість операції, зате є водночас і найризикованішою формою, оскільки кошти, які вже зараховані на рахунок отримувача (бенефіціара), фактично неможливо відкликати, а ризик непостачання товару за вже здійсненою оплатою чи нездійснення оплати за уже поставлений товар трапляється нерідко.

Платіж на відкритий рахунок має серед інших форм розрахунків ті переваги, що не потребує від імпортера відвернення грошей з обороту, оскільки дає можливість розрахуватися з постачальником через деякий час

після реалізації товарів. Проте цей спосіб оплати, як і розрахунки чеками та векселями, в Україні майже не використовуються. Але, якщо міжнародні розрахунки за допомогою чеків та векселів можуть вважатися просто недоцільними через нерозвиненість технічної організаційної бази для виконання таких операцій, то відсутність розрахунків за відкритим рахунком свідчить про те, що іноземні експортери та українські імпортери не довіряють один одному, а тому використовують менш вигідні, зате надійніші та менш ризикові форми міжнародних розрахунків.

Виходячи з українських реалій, для яких притаманні низький ступінь довіри до контрагентів та недосконалість вітчизняної правової бази, використовуваної для вирішення суперечок, що виникають під час здійснення міжнародних розрахунків, наразі найвигіднішою та найнадійнішою формою розрахунків як для українських імпортерів, так і для іноземних експортерів є *авансовий платіж*. Тому саме ця форма міжнародних розрахунків найчастіше використовується вітчизняними компаніями і банками у практиці ЗЕД, особливо для операцій з імпорту в Україну іноземних товарів.

Важливим моментом в процесі обговорення умов оплати є вибір країни, в якій буде здійснено платіж. Адже валютне регулювання та зовнішня торгівля мають величезний вплив на міжнародні розрахунки. Якщо в цих сферах існують значні обмеження, то швидкі та ефективні розрахунки майже неможливі. Крім того, платіжна система та система розрахунків, які, на жаль, досі у багатьох країнах Східної Європи перебувають на низькому рівні, негативно впливають на швидкість міжнародних розрахунків. Так, в Україні та інших східноєвропейських країнах трапляються ситуації, коли комерційні банки, навіть за умов, що отримують платіжні документи своєчасно, зараховують гроші на рахунки своїм клієнтам із значними затримками, що негативно позначається на розвитку відносин між діловими партнерами.

Потрібно сказати, що нині Національний банк України працює над проектом із розвитку платіжної інфраструктури країни на базі міжнародного стандарту ISO 20022. Цей проект реалізується у партнерстві із компанією SWIFT за підтримки проекту «Трансформація фінансового сектора» (USAID) та Європейського банку реконструкції та розвитку. Метою цього проекту є модернізація фінансової інфраструктури та покращення конкурентоспроможності України.

Стандарт ISO 20022 – це технологічна платформа, яка дозволяє спростити механічні процеси під час здійснення платежів, а також переносити більше супровідної інформації про платіж. Відповідно це дасть змогу здешевити транзакції, підвищить гарантованість їх доставки.

Планується, що впровадження стандарту ISO 20022 у Системі електронних платежів (СЕП) Національного банку України відбудеться до кінця 2021 року.

В процесі визначення валютних та платіжних умов (валюти ціни і ва-

люти платежу, способу розрахунків, валютних застережень тощо) часто виявляються розбіжності в інтересах сторін. Так, після того як товар відвантажений імпортеру, експортер зацікавлений отримати якомога більшу кількість валюти в короткі терміни, отримати від покупця відповідні гарантії щодо забезпечення платежу і т. ін. Натомість імпортер прагне отримати товар якомога швидше, заплатити за нього якомога менше валюти і, якщо можливо, максимально відстрочити оплату – домогтися отримання комерційного кредиту від продавця. Тому до укладання грошово-кредитних і фінансових контрактів та умов оплати потрібно підходити дуже прискіпливо. Проте є чинники, на які необхідно особливо зважати під час підписання зовнішньоторговельного контракту. Це, зокрема, такі як:

- характер існуючих економічних та політичних відносин між державами;
- наявність або відсутність міждержавних договорів;
- ринкова кон'юнктура та перспективи розвитку ринку;
- традиції та звичаї торгівлі конкретним товаром,
- національні законодавчі норми, міжнародні правила та угоди, що регулюють розрахункові відносини тощо.

Якщо підписанню зовнішньоекономічного контракту передують міжурядова угода (наприклад, про процедури закупівель і оплати), яка має певні грошові та фіскальні умови, то доцільно зробити посилання на таку угоду в контракті. Це дуже важливо з погляду вирішення суперечок, які можуть виникнути між двома сторонами під час виконання контракту.

Ключем до успішної операції є детальне узгодження всіх її аспектів ще на етапі, який передуює висновкам, а також ретельна розробка умов контракту для кожної контрагентської операції. На жаль, практика ведення бізнесу показує, що як тільки укладається відповідний офіційний контракт, компанії, як правило, не прагнуть переглянути звичні для них умови. Прискіпливо та детально узгоджуються лише основні умови – асортимент, ціна, якість, момент передачі ризику. Усі інші умови не вважаються сторонами дуже важливими і не отримують належної уваги.

Отже, кожен зовнішньоекономічний контракт потребує належної підготовки, особливо коли він укладається з невідомим партнером на новому ринку. У разі суперечки сторони напевне спочатку намагатимуться вирішити її шляхом мирного врегулювання – підписання мирової угоди, але вони завжди мають бути готові розглянути спір в арбітражі чи суді.

Контрольні запитання

- 1. Які основні валютно-фінансові та платіжні умови визначаються під час укладання зовнішньоторговельного контракту?*
- 2. Що таке валюта ціни і як вибір валюти ціни може вплинути на ефективність міжнародної угоди?*

3. Які основні способи визначення цін товарів застосовуються у міжнародній практиці?
4. Що таке валюта платежу і як визначається курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються?
5. Охарактеризуйте суть та роль форвардних операцій банків.
6. Охарактеризуйте суть та роль ф'ючерсних операцій банків.
7. Охарактеризуйте суть опціонних операцій банків.
8. Охарактеризуйте суть факторингових операцій банків.
9. Охарактеризуйте суть форфейтингових операцій банків.
10. Від яких чинників залежить вибір умов платежу?
11. Що розуміють під формою розрахунків у зовнішній торгівлі?
12. Які основні форми розрахунків використовуються в міжнародній торгівлі?
13. Чому українські підприємства змушені під час здійснення ЗЕД використовувати документарний акредитив, який є однією з найдоржчих документарних форм міжнародних розрахунків?
14. Які особливості використання у міжнародних розрахунках документарного інкасо?
15. Які переваги серед інших форм розрахунків має платіж на відкритий рахунок і чому в Україні він майже не використовується?
16. Чому авансовий платіж є однією з найвигідніших і найнадійніших форм розрахунків як для українських імпортерів, так і для іноземних експортерів?
17. Які чинники впливають на формулювання валютно-фінансових і платіжних умов міжнародних контрактів?

Тема 3 РИЗИКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

- 3.1 Ризики країни та способи захисту від них
- 3.2 Банківські ризики та способи їх оцінювання
- 3.3 Валютні ризики та методи їх страхування
- 3.4 Ризики контрагента: види та заходи щодо їх страхування

Під час укладання зовнішньоторговельних угод експортери та імпортери враховують багато чинників і показників, починаючи від фінансового стану та становища ділового партнера на ринку до політичних, економічних і законодавчих умов своєї країни. Уважний розгляд контрагента особливо важливий у сучасних умовах, коли швидкий розвиток світового ринку та постійне вдосконалення виробленої продукції спонукають клієнтів знаходити нових ділових партнерів, нових постачальників і найбільш привабливі з погляду ціни та якості товари. Формалізуючи нове ділове партнерство компанії та банки насамперед оцінюють ризики, які можуть виникнути під час цієї співпраці.

Взагалі ризик являє собою ситуацію, результат якої неможливо передбачити. Чим більш передбачуваною є майбутня дія, подія, явище чи процес, тим менший ризик того, що таке передбачення не здійсниться. Якщо майбутнє певної дії чи події можна передбачити, скажімо, на 80 % – тоді ризик її ненастання буде становити 20 %. Якщо, згідно з розрахунками, ймовірність настання події становить 100 %, це означає, що ризику взагалі немає. Однак в економіці та загалом у житті мабуть ніколи не можна бути впевненим у чомусь на 100 %. Це означає, що в кожній ситуації, дії чи події існує ризик, величина якого може бути передбачена лише до певної міри, але не на 100 %. Зрештою, якби люди навчились на 100 % ідентифікувати, прогнозувати та уникати ризику, саме поняття «ризик» перестало б існувати.

З погляду міжнародної торгівлі, ризик – це небезпека фінансових втрат з вини іншої сторони або внаслідок зміни політичної, економічної чи іншої ситуації в країні-партнерові.

Будь-який з учасників зовнішньоекономічної діяльності може зазнати потенційних фінансових збитків – експортер, імпортер або обслуговуючий банк. Тому дуже важливо розуміти ризики, які можуть виникнути в процесі міжнародної торгівлі, для того, щоб здійснити дієві заходи, що дозволяють їх мінімізувати.

У зовнішньоекономічній діяльності існує чотири основних типи (групи) ризиків:

- ризики країни;
- банківські ризики;
- валютні ризики;
- ризики контрагента.

3.1 Ризики країни та способи захисту від них

Ризики країни – це ризики, що спіткають суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, призводячи до збитків у міжнародній торгівлі, через певні політичні та економічні події, які відбуваються у конкретній країні.

Ризики країни можуть не мати прямого відношення до того, як функціонує банківська система. Вони не залежать від репутації та надійності конкретного ділового партнера. Певною мірою ці ризики перебувають під контролем лише уряду країни, якщо він може забезпечувати економічну, політичну та соціальну стабільність у державі, вчасно й ефективно реагувати на зміни політичного клімату у своїй країні та світі.

Політична нестабільність, негативні події (війни, революції, націоналізація, ембарго тощо) ставлять під сумнів здатність суб'єктів міжнародної торгівлі повністю виконати свої зобов'язання за контрактом. Наприклад, експортер може не зможти відвантажити товар, оскільки він може бути знищений або пошкоджений під час бойових дій чи під час транзиту. Через політичні події імпортер може бути нездатним оплатити отримані товари. З тих самих причин банк експортера може не зуміти перерахувати кошти банку імпортера або банк імпортера не зможе зарахувати кошти на рахунок клієнта.

Для оцінення ризиків країни важливо вивчати політичну ситуацію в країнах-партнерах і країнах, через які відбувається транзит товарів. Допомагає зменшенню політичного ризику використання акредитивів, підтверджених банком, розташованим у політично стабільній країні; укладання форфейтингових угод, а також експортне страхування та надання різного роду гарантій.

Окрім політичної ситуації, важливу роль у зовнішній торгівлі відіграють економічні умови відповідної країни. До них потрібно віднести такі, як наявність у країні достатнього обсягу валютних резервів, ступінь конвертації національної валюти, рівень інфляції, стан платіжного балансу тощо. Перешкодити імпортеру виконувати свої зобов'язання можуть несприятливі економічні умови, такі як мораторій, зміни зовнішньоекономічного законодавства, протекціоністська політика та ін. А експортер може не зуміти виконувати свою частину контракту через обмеження експорту чи накладання ембарго (арешту, заборони). Банки в такій ситуації також можуть не мати можливості виконувати свої функції. Усе це потребує страхування перерахованих вище та інших подібних до них ризиків.

До арсеналу засобів банківського страхування економічних ризиків належать такі:

– постійний моніторинг рейтингів країн, які регулярно публікуються у спеціалізованих виданнях;

– встановлення обмежень для окремих країн та їх коригування залежно від зміни ситуації у тій чи іншій країні;

– відкриття філій (представництв) у країнах-партнерах та відрядження до них своїх представників для вивчення поточної ситуації на місцях.

У торгівлі з країнами, які є економічно нестабільними, у світовій практиці застосовується коротший термін виконання договірних зобов'язань іншою стороною порівняно з угодами, укладеними з економічно розвиненими країнами.

Щодо України, потрібно зазначити, що розробка концепції захисту українського ринку та вітчизняного підприємництва ще не завершена. Український ринок залишається значною мірою відкритим для імпорту неякісної імпортової продукції, що має низькі економічні та екологічні характеристики.

Проте навіть в економічно розвинених країнах, економіка яких базується на принципах сучасного ринку, процес пошуку найбільш раціональної з економічної точки зору форми захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічних відносин продовжується.

Будь-яка форма торгівлі, що супроводжується рухом грошей, відображається у національному законодавстві, традиціях або загальновизнаній практиці. Однак навіть в економічно розвинених країнах компаніям та установам важко оцінити справжнє фінансове становище, придатність та технічні можливості через відсутність необхідної інформації про партнера (державу). Особливо при укладанні контракту з новим діловим партнером або економічно нестабільною країною.

Ще одним видом фінансових ризиків, які спонукають суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, є ризик неперерахування коштів. Він теж може бути віднесений до ризику країни, якщо такий ризик пов'язаний з відмовою або неможливістю з економічних причин країни-імпортера здійснити платіж, як було узгоджено, або нездатністю країни-експортера повернути авансові платежі. Зокрема, країною може бути встановлено обмеження як на переказ коштів, так і на їх конвертацію в інші валюти. З погляду банків, ці розпорядження та обмеження можуть призвести до того, що банк-емітент не отримає компенсацію (рамбурс) у відповідній валюті, а банк імпортера не буде перераховувати кошти для покриття або передоплати в цій валюті. Але самі контрагенти здатні виконувати свої зобов'язання за контрактом.

Усі політичні та економічні ризики країни потребують страхування.

Серед методів страхування від політичних ризиків країни важливу роль відіграють методи страхування банківських позик. Найпростішим з них є метод обмеження розміру позик, що надаються банками ризиковим країнам.

Також банки часто застосовують такий вид страхування від ризику країни, як передачі такого ризику урядовим агентствам, коли під час експорту та

прямих інвестицій банки використовують поліси державного страхування в тих самих організаціях, які страхують інвесторів. За такими схемами банки виплачують премії, розмір яких залежить від рівня ризику країни-позичальника, в обмін на покриття, яке враховує політичний ризик і ризик неплатоспроможності за кредитами покупцеві. Зазвичай покриття може становити близько 95 % позики, тобто відкритий ризик банку за таких умов буде дорівнювати 5 %.

Для зменшення вимог до своїх позичальників, банки також можуть купувати деякі зовнішні борги (свопи) країни на вторинному ринку з метою їх перепродажі центральному банку цієї країни за її місцеву валюту, яка у подальшому буде використана для інвестування в країну. Часто такий державний борг продається з великим дисконтом до номіналу, величина якого (дисконту) залежить від оцінки ризику країни. Фінансування через своп є привабливим для корпорацій, які хочуть інвестувати в менш розвинену країну, що має проблеми із заборгованістю. Така корпорація звертається до міністерства фінансів цієї країни і надає свій інвестиційний проект та передбачуване фінансування через своп. Міністерство фінансів дає офіційне схвалення, де чітко вказується відсоток номінальної вартості боргу, який буде сплачений корпорації у місцевій валюті. Якщо, наприклад, міністерство вирішить встановити у цьому випадку 10 % комісійних, то корпорація отримає 90 % номінальної суми боргу в місцевій валюті, на яку зможе купити необхідну суму зовнішнього боргу країни з дисконтом на вторинному ринку та надати після цього позику міністерству фінансів, яке погашає борг шляхом виплати його еквівалента в місцевій валюті. Корпорація використовує цю валюту для купівлі капіталу нового або існуючого підприємства, а придбане підприємство використовує отриману від корпорації місцеву валюту для того, щоб здійснити необхідне інвестування.

3.2 Банківські ризики та способи їх оцінювання

Ризик банку – це ризик, пов'язаний зі збитками, які можуть виникнути внаслідок недостатньої фінансової надійності банку або неправильної організації управління ним.

Негативно на ефективність діяльності банку як фінансової структури впливає цілий ряд чинників; до найвідчутніших з яких потрібно віднести такі:

- політична та економічна нестабільність;
- нестійкість нормативно-правової бази;
- некваліфікований персонал банку;
- недобросовісна конкуренція на ринку банківських послуг, негативний вплив конкурентів на банківську діяльність;
- застаріле технічне оснащення банку та ін.

Політична та економічна нестабільність у країні призводять до високого рівня інфляції та інфляційних очікувань, неповернення кредитних ресурсів у банк та недоотримання внаслідок високоризикової кредитної політики банком прибутку, що підриває його фінансову стабільність.

Стабільна політична ситуація та ліберальне законодавство у країні сприяють залученню банківського капіталу, а відсутність законодавчих обмежень для вітчизняних банків створюють умови для виходу на міжнародні ринки капіталу.

Однією з головних умов ефективної діяльності банку є також професіоналізм працівників, які не допускають помилок у стратегічному плануванні та прогнозуванні банківської діяльності, аналізі власного капіталу і прибутку, визначенні джерел капітального зростання, а також в процесі розробки та прийняття тактичних рішень. Адже такі помилки є теж прямою загрозою стабільності фінансового становища банку.

Здорова та добросовісна банківська конкуренція загалом сприяє підвищенню ефективності діяльності банків. Проте більших ризиків зазнають слабкі банківські установи, які не витримують конкурентної боротьби з сильнішими. Адже банківська конкуренція – це процес економічного суперництва між банками та іншими фінансовими установами, завдяки якому кожен банк прагне зайняти провідне місце на банківському ринку. Іншими словами, це динамічний конкурентний процес між банками та іншими небанківськими фінансовими установами, спрямований на досягнення цілей шляхом розробки та впровадження продуктів із характеристиками, що відповідають економічним потребам клієнта. Основними засобами банківської конкуренції є банківські продукти, в яких конкуренти змагаються за здобуття визнання та залучення клієнтів. Коли іноземні банки виходять на нові ринки, вони застосовують міжнародні банківські стандарти та новітні методи управління, що підвищує рівень конкуренції в банківській системі. Посилення конкуренції в банківському секторі також стимулює використання різних інструментів для підвищення конкурентоздатності. Інтенсивність конкуренції зменшує різницю між процентними ставками за депозитами і позиками та збільшує витрати на людські ресурси й загалом банківські витрати. У ціновій конкуренції значні фінансові переваги мають великі банки, які монополізують умови надання позик та інших банківських послуг, занижують відсоткові ставки і комісійні, що можна віднести до елементів недобросовісної конкуренції.

Щоб якимось чином контролювати ризики банки встановлюють стандарти та ліміти, які періодично переглядаються; відстежують інформацію про фінансовий стан банку: постійно вдосконалюють навички персоналу; аналізують ризики банківських операцій. Але перед тим як оцінити ризики банківських операцій для зовнішньоторговельної служби, спочатку необхідно визначити ризики країни. У міжнародній практиці є випадки, коли

надійність банку через певні політичні причини оцінюється вище, ніж надійність країни в цілому. Хоча у більшості випадків ризик банку та ризик країни оцінюються приблизно однаково.

Незважаючи на те, що банківський ризик тісно пов'язаний із ризиком країни, для банківських фахівців набагато легше оцінити його, ніж оцінити ризик країни. Зокрема, аналіз балансів дозволяє банку оцінити його ліквідність та платоспроможність і, як результат, передбачити можливе погіршення становища. Тоді як оцінювання національних ризиків є набагато складнішим через непередбачуваність дій окремих політиків та ряд інших чинників.

3.3 Валютні ризики та методи їх страхування

Під час здійснення міжнародних торговельних операцій торговельні контрагенти, банки та державні установи піддаються валютному ризику. Несподівані коливання курсів валют призводять до прямих збитків для одних компаній та банків і приносять прибуток для інших.

Валютний ризик – загроза фінансових втрат внаслідок зміни курсів валют під час дії контракту.

Зокрема, ризик фінансових втрат виникає, коли відбуваються зміни курсу ціни відносно валюти платежу в період між підписанням зовнішньоекономічного чи кредитного контракту та оплатою за ним.

Валютний ризик фінансових втрат виникає також і у випадку, коли валюта ціни та валюта платежу збігаються, але змінюється курс валюти контракту порівняно з національною валютою контрагентів або через зменшення купівельної спроможності валют.

Якщо валюта ціни та валюта платежу не збігаються, експортер терпить збитки, коли обмінний курс валюти ціни знижується до валюти платежу, оскільки в такому випадку він отримує менший грошовий еквівалент вартісної величини, аніж зазначена у контракті. Валютний ризик позикодавця буде подібним.

Навпаки, для імпортера та боржника валютний ризик виникає, коли курс валюти ціни зростає відносно валюти платежу, оскільки за покупку потрібно сплатити більше національної валюти.

Якщо валюта ціни та валюта платежу ідентичні, валютний ризик для експортера виникає, коли вартість валюти контракту знецінюється відносно національної валюти експортера. Натомість імпортер несе збитки, якщо валюта контракту переоцінюється відносно національної валюти імпортера.

Експортери та імпортери кінцевої продукції, особливо машин та обладнання, часто піддаються валютному ризику, оскільки ці контракти зазвичай укладаються на умовах відстрочення платежу.

Як правило, чим довший період між підписанням контракту та сплатою за ним, тим більша ймовірність коливань валюти та більша потреба в захисних заходах, спрямованих на запобігання валютному ризику.

Тому, щоб зменшити ризик, валютні контракти мають бути застраховані. У міжнародній практиці для страхування від валютного ризику використовуються такі основні методи:

- односторонні дії одного з контрагентів;
- взаємна угода між сторонами угоди;
- діяльність страхових компаній або банків.

Фірми можуть зменшити свій валютний ризик, правильно вибравши валюту ціни контракту та валюту платежу. Експортеру вигідно встановлювати ціну контракту в «міцній» валюті, обмінний курс якої стабільний або має тенденцію до посилення (ревальвації). Імпортеру ж вигідна «слабка» валюта, ціна якої постійно спадає (девальвує).

Методом страхування валютного ризику є також зміна умов оплати. Його назва походить від англійської фрази «lead & lags» («випередження і відставання»). Цей метод страхування від валютного ризику часто застосовується у світовій практиці. Суть його полягає в маніпулюванні термінами розрахунків: достроковою оплатою товарів і послуг з очікуваним збільшенням обмінного курсу валюти платежу або навпаки, несвоєчасною оплатою за очікуваного зниження курсу валюти платежу. Тобто, у контракті вказується можливість дострокової оплати товару, а також встановлюється сума штрафу (пені) за несвоєчасну оплату.

Ще одним методом валютного страхування, який набув значного поширення серед компаній та банків, є баланс грошових вимог та зобов'язань, який передбачає узгодження валютних доходів та витрат. Цей метод часто використовують компанії, які укладають велику кількість міжнародних договорів. У той самий час, після укладення договорів, банки вибирають валюту, яка допоможе повністю або частково закрити відкриті валютні позиції, якими вже володіє клієнт. Це можливо шляхом одночасного підписання експортно-імпортних контрактів в одній валюті з майже однаковими термінами їх виконання.

Якщо компанія займається одним видом діяльності, тоді краще укладати контракти з використанням різних валют, курси яких змінюються в протилежних напрямках.

Страхування валютного ризику реалізується також за допомогою валютних застережень. *Валютні застереження* – це особливі умови, внесені в контракт, які передбачають перегляд суми платежу у тому ж процентному співвідношенні, у якому відбувається зміна курсу валюти платежу щодо валюти застереження. За допомогою цього методу страхування валюта платежу ставиться у залежність від більш стабільної валюти застереження.

У міжнародній торгівлі існують прямі, непрямі та мультивалютні застереження.

Непряме валютне застереження застосовується, коли валюта ціни та валюта платежу не збігаються. Наприклад, якщо ціна товару була встановлена в одній з валют, найбільш поширених у міжнародних розрахунках, а

оплата була надана в іншій валюті (наприклад, у національній). У такому випадку у контракті визначається курс перерахунку однієї валюти до іншої на день платежу.

Пряме валютне застереження (одновалютне) використовується, коли валюта ціни та валюта платежу збігаються, але величина платежу залежить від зміни курсу валюти розрахунків відносно іншої стабільної валюти (валюти застереження).

При застосуванні мультивалютного резервування застосовується принцип порівняння курсу ціни з валютним кошиком на дату підписання контракту та дату платежу. Багатовалютні бронювання передбачають коригування суми грошових зобов'язань залежно від зміни середнього арифметичного курсу для декількох валют (валютного кошика). Водночас обидві сторони перебувають у рівних умовах щодо валютного ризику. Технічно застереження полягає в тому, що під час підписання контракту співвідношення валюти ціни до кошика валют є фіксованим, а на дату платежу очікується, що сума платежу зміниться пропорційно до зміни цього співвідношення. Кількість валют у валютному кошику коливається від двох і більше. Однак захисні якості мультивалютного застереження залежать не від кількості валют, а від їх якісного складу.

За складом валют розрізняють симетричні, асиметричні, стандартні та регульовані валютні кошики.

Симетричні валютні кошики – ті, в яких кожна валюта має однакову питому вагу. Відповідно асиметричними є валютні кошики, де кожна валюта має різну питому вагу. Нарешті, стандартним є валютний кошик, в якому різні валюти фіксуються на відповідний період застосування розрахункової одиниці, якою, як правило, є валюта застереження. У регульованих валютних кошиках валюти змінюються залежно від ринкових факторів.

Мультивалютні застереження мають ряд переваг перед застереженнями в одній валюті. По-перше, мультивалютний кошик діє як спосіб вимірювання середньозваженого курсу валюти платежу відносно групи інших валют для зменшення ймовірності різкої зміни суми платежу. По-друге, багатовалютні застереження, найімовірніше, забезпечують інтереси обох сторін з погляду валютного ризику, оскільки вони охоплюють валюти з різним ступенем стабільності.

Комбіновані валютно-цінові застереження використовуються для регулювання суми платежу на основі змін цін на товари та курсів валют. У цьому випадку, якщо ціни та курси валют змінюються в одному напрямі, то сума зобов'язання перераховується на найбільший відсоток відхилення; якщо тенденції їх динаміки не збігаються, то розмір виплат змінюється на різницю між цими відхиленнями.

У страхуванні від валютного ризику активно беруть участь не лише корпорації (підприємства), а й банки, страхові компанії та фінансові фірми.

У банківській практиці застосовуються різні методи страхування від валютного ризику.

Одним з них є хеджування, тобто створення зустрічних вимог та зобов'язань в іноземній валюті. Найпоширенішим методом хеджування є укладання ф'ючерсних та опціонних угод.

Для страхування валютного ризику використовуються також обліково-дисконтні операції, у разі яких банк бере на себе не тільки ризик коливання валюти, але й ризик банкрутства боржника. Ці операції здійснюються у формі документального акредитива з відстрочкою платежу, а також на підставі векселя або переказного векселя, авальованого (засвідченого) банком.

У наш час набуло поширення дисконтування векселя, або операції форфейтингу, суть яких полягає у передачі банку права вимагати борги в іноземній валюті в обмін на негайну виплату банком відповідної суми в національній або іноземній валюті. У цьому випадку банк зараховує компанії суму вимоги за вирахуванням відсотків (дисконту). Дисконтування векселів проводяться без права регресу до попереднього власника і використовується в договорах з довгостроковим відстроченням платежу (від шести місяців до п'яти-семи років).

3.4 Ризики контрагента: види та заходи щодо страхування

Оцінюючи доцільність та ризики кожної операції, контрагенти, крім ризику країни, валютного та банківського ризику, оцінюють ризики своїх партнерів.

У міжнародній торгівлі розглядають два типи ризику контрагента:

- ризик дефолту (неплатежу);
- ризик невиконання договору.

Ризик несплати для експортера виникає, якщо імпортер не може або не бажає здійснити контрактний платіж. З іншого боку, якщо імпортер робить передоплату, ризикує саме він, оскільки у випадку невиконання контракту експортер може не повернути аванс.

Ефективними заходами зі страхування ризику невиконання зобов'язань контрагента можуть бути такі:

- перевірка інформації про ділового партнера: його репутації, кредитоспроможності, рівня управління компанією, загального стану галузі, конкурентоспроможності товару тощо;
- наполягання на видачі гарантії платежу та попередньої гарантії, одночасно перевіряючи надійність гаранта та його міжнародний статус;
- внесення до контракту умов, що передбачають застосування штрафу до платника у разі прострочення платежу.

Ризик невиконання контракту полягає в тому, що сторони не виконують умови контракту. Зокрема, імпортер може скасувати або змінити замовлення в односторонньому порядку. З технічних чи фінансових причин експор-

тер не може виконати замовлення або виконати його з порушенням умов доставки, кількості, якості товару, обсягу, упаковки, умов транспортування тощо.

Для страхування ризику невиконання контракту компанії мають вносити до контракту умови, що передбачають фінансову відповідальність сторін за їх невиконання, а також ефективно застосовувати банківські гарантії виконання зобов'язань.

Існують й інші види ризиків у міжнародній торгівлі:

- ризик втрати або пошкодження товарів у дорозі (ризик доставки);
- ризик затримки або втрати акредитивів у разі їх передачі поштою (поштовий ризик);
- митні проблеми (митні ризики) тощо.

Для страхування таких ризиків контрагенти звертаються до послуг приватних страхових компаній, надсилають документи декількома комплектами кур'єрської пошти тощо.

Вибір найбільш ефективних заходів зменшення ризику в кожному конкретному випадку залежить від досвіду роботи компанії з тією чи іншою країною.

Контрольні запитання

- 1. Що таке ризики країни та які причини їх виникнення?*
- 2. Які ви знаєте способи захисту від ризиків країни?*
- 3. Які існують методи страхування політичних та економічних ризиків країни?*
- 4. У чому суть банківських ризиків та чим вони спричинені?*
- 5. Охарактеризуйте основні способи оцінювання банківських ризиків.*
- 6. Що таке валютні ризики та які причини їх виникнення?*
- 7. Які існують методи страхування валютних ризиків?*
- 8. Що таке валютні застереження та які є способи валютних застережень?*
- 9. Які переваги мультивалютні застереження мають перед одновалютними?*
- 10. Що таке ризики контрагента та на які типи їх поділяють?*
- 11. Розкрийте суть основних методів страхування ризиків контрагента.*

Тема 4 РОЛЬ БАНКІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

4.1 Система міжбанківських комунікацій

4.2 Система СВІФТ та інші міжнародні системи грошових переказів (МСГП)

4.3 Відкриття і ведення валютних рахунків, та купівля банками іноземної валюти для міжнародних розрахунків

4.1 Система міжбанківських комунікацій

Як було сказано у першій темі, **міжнародні розрахунки** – це грошові розрахунки між установами, підприємствами, банками та окремими особами, пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей та послуг у міжнародному обороті.

Провідна роль у міжнародних розрахунках безперечно належить банкам, які надають своїм клієнтам широкий спектр послуг, серед яких вибір ефективніших форм міжнародних розрахунків, консультації щодо складання платіжних умов зовнішньоторговельних контрактів, страхування ризиків, видача банківських гарантій тощо.

З огляду на вищесказане *міжнародні розрахунки можна розглядати як здійснювані банками різного роду фінансові платежі, що перетинають кордони країни.*

Для здійснення цих платежів банки відкривають іноземні філії або рахунки в банках-кореспондентах за кордоном. Усі великі банки, які активно працюють на міжнародному рівні, мають власні закордонні філії у найважливіших торговельних центрах світу – в Нью-Йорку, Лондоні, Токіо, Люксембурзі, Цюриху, Франкфурті-на-Майні, Гонконзі і Сінгапурі. Однак банки не можуть утримувати власні філії в усіх країнах, з якими їхні клієнти мають ділові контакти, тому для співробітництва з закордонними банками вони встановлюють кореспондентські відносини.

У широкому розумінні **кореспондентські відносини** – це весь комплекс можливих форм співробітництва між банками.

Встановлення кореспондентських відносин здійснюється не тільки між банками, що розташовані в різних країнах, але й у межах національних кордонів. Кількість кореспондентів може сягати десятків тисяч. Причин укладення договорів про встановлення кореспондентських відносин багато. Основними з них є:

- здійснення операцій іншим банком, який може надавати послуги дешевше і швидше;
- відсутність самостійності в реалізації деяких видів послуг (можливості виходу на ринок для купівлі валюти тощо);

- зниження ризику власних операцій.

Кореспондентські відносини між банками як у державі, так і за її межами виникають на основі взаємності. В процесі вибору закордонного банку, який має функціонувати як банк-кореспондент, важливу роль відіграють його надійність і платоспроможність.

Оформлення відносин між банками в різних країнах відбувається по-різному. Наприклад, в Україні у разі встановлення кореспондентських відносин укладається двосторонній договір. У Швейцарії, Англії та інших країнах Європи кореспондентські відносини оформлюються за допомогою листів на ім'я керівництва банку з проханням відкрити коррахунок. Відкриття коррахунків завжди супроводжується низкою контрольних документів, таких як: річний звіт, баланс, тарифи комісійних винагород за операціями тощо.

На практиці існують дві можливості оформлення кореспондентських відносин банків:

- із взаємним відкриттям рахунків (А-кореспонденти);
- без відкриття рахунків (Б-кореспонденти).

У разі відносин з А-кореспондентом (рис. 4.1) зв'язок між банками здійснюється через кореспондентський рахунок. За українським законодавством, **кореспондентський рахунок** – це рахунок для обліку розрахунків, які виконує одна банківська установа за дорученням і на кошти іншої банківської установи на підставі укладеного кореспондентського договору (угоди).

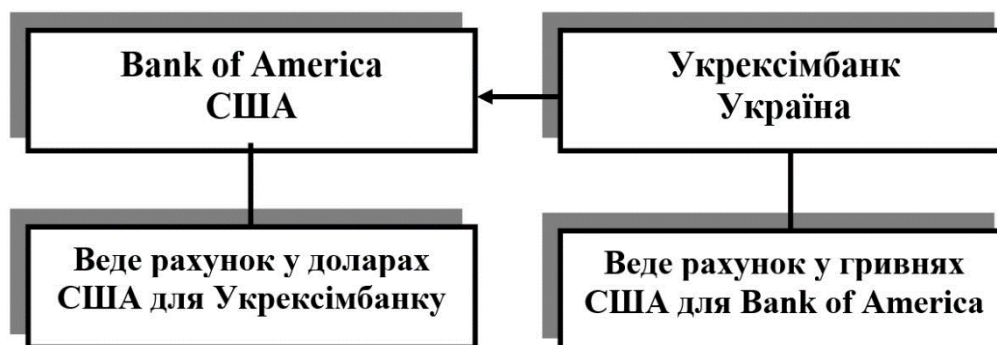


Рисунок 4.1 – А-кореспондент із взаємними зв'язками через рахунок

Банки відкривають рахунки в іноземних установах у національній валюті країни-контрагента. На рахунках відображаються всі операції, які здійснюють банки за дорученням своїх клієнтів та за власний рахунок.

Оскільки власник рахунку зобов'язаний знати щоденні залишки на своєму рахунку і його стан, то для нього складається виписка, яка відправляється через **систему СВІФТ**. Надсилаються також повідомлення (авізо) за рахунком про проведення відповідних операцій, які містять всю інформацію, необхідну учасникам кореспондентського договору.

У разі відносин з Б-кореспондентом зв'язку через рахунок немає. Тому потрібна третя кредитна установа для перерахунку коштів в іноземній валюті (рис. 4.2).

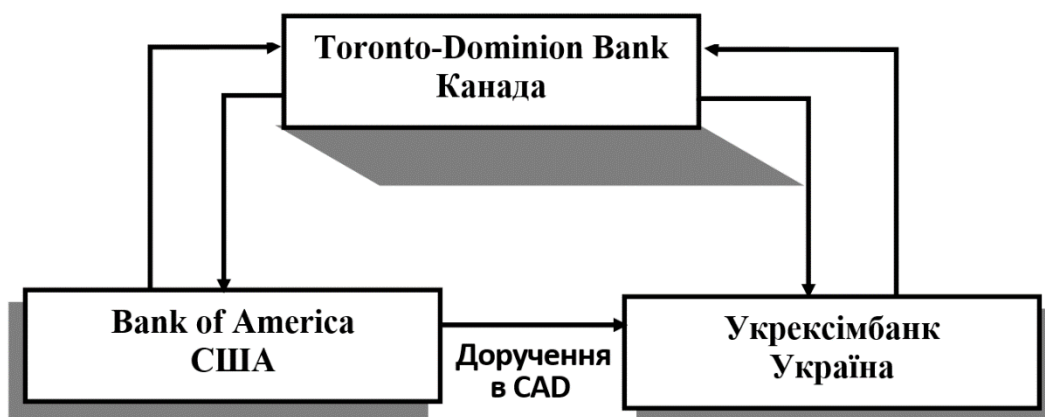


Рисунок 4.2 – Б-кореспондент без відкриття взаємних рахунків

Якщо банки встановили Б-кореспондентські відносини, то вони обмінюються домовленостями про агентські послуги. Зокрема, у Б-кореспондента доручення, що надійшли прямо, виконуються негайно, і тому обов'язково має бути домовленість з третьою кредитною установою про придбання необхідної грошової суми. Для цього дуже часто між банками взаємно відкриваються кредитні лінії, які полегшують ділові відносини.

Наприклад, Toronto-Dominion Bank, маючи в себе рахунок Bank of America з відповідною сумою, може відкрити кредитну лінію Укрексімбанку. У випадку, коли необхідна сума грошей для виконання доручення Укрексімбанком перевищує суму кредиту, Toronto-Dominion Bank може перерахувати вказану в дорученні суму без необхідного покриття (за домовленістю між банками необхідна сума буде перерахована пізніше). Це дає змогу негайно виконати телеграфне доручення.

Але для надання таких свого роду пільг партнерам банкам-партнерам необхідно домовлятися. Формами таких домовленостей є взаємне підтвердження акредитивів, взяття на себе поручительства тощо. Розмір пільги за таких умов буде залежати від надійності банку-партнера та обсягу його ділового обороту, обмежуватися економічними і політичними ризиками країни банку-кореспондента.

Окрім проведення платіжних операцій, через кореспондентську мережу відбувається обмін інформацією про відповідні країни, їх економічний і політичний стан. Крім цього, надається інформація, які торговельні звичаї існують у країнах, що необхідно враховувати під час перетину товарами кордонів і які прийнятні умови платежів. Також учасники ринку постійно обмінюються інформацією про курси валют і цінних паперів, відсоткові ставки тощо.

Кореспондентські рахунки, які відкривають один одному банки, поділяються на такі види:

1. «*Nostro*» (від іт. *nostro conto* – «наш рахунок у Вас») – це кореспондентський рахунок, відкритий на ім'я банку за кордоном – в кореспондента (рахунок резидента в банку нерезидента) для відображення взаємних розрахунків банків та їх клієнтів.

2. «*Loro*» (від іт. loro conto – «їх рахунок у нас») – рахунок банку-кореспондента, відкритий у себе (рахунок нерезидента в банку резидента), на який зараховуються всі одержані або видані за його дорученням суми коштів.

З метою контролю за станом рахунків «*Nostro*» і рухом коштів на них банк заводить у своєму балансі внутрішній кореспондентський рахунок, на якому дзеркально відображаються потоки грошових коштів на рахунках «*Nostro*». Це дає змогу банкам оперативно розпоряджатись своїм рахунком, не допускати перевищення лімітів, своєчасно поповнювати рахунок активами.

Як правило, на кошти, що перебувають на рахунках «*Nostro*», відсотки не нараховуються. Через це банки намагаються тримати на цих рахунках мінімально допустимі залишки, розміщуючи тимчасово вільні кошти на світових ринках позичкових капіталів. Разом з тим, на кореспондентських рахунках необхідно мати достатньо коштів для задоволення всіх платіжних доручень клієнтів банку або його власних потреб. Багатьом банкам, які мають гарну ділову репутацію, банки-нерезиденти можуть надавати за їх кореспондентськими рахунками короткотермінові кредити, які називаються *овердрафтами*¹⁶.

В Україні, з огляду на кризовий стан валютного ринку, овердрафти іноземним банкам суттєво скоротились. І взагалі Банки, які не мають великого обороту по коррахунках і не користуються довірою іноземців, отримати овердрафт за кореспондентським рахунком практично не можуть.

3. Окрім кореспондентських рахунків «*Nostro*» і «*Loro*» банки також відкривають рахунок «*Vostro*» (від іт. vostro conto – «ваш рахунок»). Це рахунок, який банк веде за кордоном у місцевій валюті. Банк, який розмістив кошти на такому рахунку, буде посилатися на нього як на рахунок «*Nostro*».

Рахунки «*Vostro*» є важливим аспектом банківських кореспондентів, в яких банк, що зберігає кошти, виконує функції зберігача або керує рахунком іноземного колеги. Наприклад, якщо іспанська компанія із страхування життя звертається до банку США для управління коштами від імені іспанського страхувальника життя, рахунок вважається холдинговим банком як рахунок на рахунку страхової компанії.

Рахунок «*Vostro*» створюється, щоб дозволити іноземному банку-кореспонденту діяти як агент або надавати послуги посередника для внутрішнього банку у здійсненні банківських переказів, зняття коштів та депозитів для клієнтів у країнах, де вітчизняний банк не має фізичної присутності. Адже для більшості банків витрати на встановлення фізичної присутності в кожній країні, у яких їх клієнти можуть потребувати банківських послуг, є непомірними. Як рішення, вітчизняні банки можуть ініціювати угоди про агентські відносини з банками-кореспондентами для здійснення валютних операцій з

¹⁶ **Овердрафт** – це різновид банківського кредиту, який надається зверх остатку на поточних рахунках без попереднього депонування золота чи іноземної валюти.

клієнтами, які подорожують або проживають за кордоном. За наявності цих відносин клієнт вітчизняного банку може зайти в офіс банку-кореспондента, щоб зняти або внести кошти. Наприклад, щоб здійснити зняття клієнтом коштів у банку-кореспонденті, вітчизняний банк знімає суму зняття плюс будь-які збори з рахунку клієнта та здійснює переказ на рахунок «*Vostro*», який зберігається банком-кореспондентом. Кошти перераховуються у місцеву валюту, списуються з рахунку «*Vostro*» та виплачуються клієнту вітчизняного банку за вирахуванням відповідних комісій.

Для підвищення ефективності проведення розрахунків й уніфікації операцій банки використовують комп'ютерні системи.

4.2 Система СВІФТ та інші міжнародні системи грошових переказів (МСГП)

Якщо раніше міжбанківські перекази здійснювалися в паперовому вигляді – через телекс, пошту або фізичну доставку, то із зростанням платіжного обороту між банками країн світу виникла необхідність створення комунікаційних систем стандартизованого вигляду, які б працювали з уніфікованою інформацією. Такі системи почали створюватися ще у 70-х роках ХХ ст. Однією з найбільш популярних і ефективних стала система СВІФТ.

SWIFT (англ. Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) перекладається українською як *Всесвітня міжбанківська фінансова телекомунікаційна мережа*, але вимовляється за аналогією з англійською – СВІФТ.

Заснована у 1973 р. в Брюсселі (отже згідно з бельгійським законодавством) як акціонерне товариство, співзасновниками якого виступили 239 банків із 15 країн. Сьогодні до СВІФТ підключено близько 11 тисяч найбільших організацій в 220 країнах. Щоденно система забезпечує проходження більше мільйона фінансових операцій (грошових переказів, міжбанківських платежів, цінних паперів).

Щороку через SWIFT проходить 2,5 млрд платіжних доручень. Після подій 11 вересня 2001р. ЦРУ і Міністерство фінансів США отримали доступ до фінансової інформації всесвітньої мережі SWIFT з метою відстеження можливих фінансових транзакцій терористів.

Кожний банк, що входить до цієї мережі, має свій унікальний SWIFT-код. Для здійснення платежу у Європі теоретично достатньо знати SWIFT-код банку та IBAN-код отримувача.

IBAN (international bank account number) – це міжнародний номер банківського рахунку. IBAN використовується у 75 країнах, переважна більшість яких розташована в Європі. Він являє собою послідовність цифр і літер, записану в особливому форматі, яка дозволяє банку однозначно ідентифікувати клієнта. Згідно зі стандартом, рахунок у формі IBAN має містити код країни, наприклад, це UA для нашої держави, до 30 цифр базового банківського рахунку і 2 контрольні цифри, які дозволяють за

допомогою спеціального алгоритму зрозуміти, що в IBAN сталася помилка.

30 цифр, що містять інформацію про рахунок, затверджуються регулюючим органом кожної країни на його розсуд, вимог до них немає. В Україні затверджено IBAN з 29 знаків, і виглядає він так:

UA 11 222222 00000333333333333333

де UA – код країни; 11 – контрольні цифри; 222222 – МФО банку; 00000333333333333333 – номер рахунку клієнта з 19 цифр. Якщо в рахунку менше, ніж 19 цифр, попереду ставляться нулі.

Різниця між рахунком банку і IBAN полягає в тому, що рахунок банку є унікальним лише на рівні цього банку, а IBAN – на рівні усього світу. В рахунку можна легко помилитися, IBAN застрахований від цього.

IBAN є однією зі складових реквізитів компанії (банку), а код SWIFT (BIC) – це код банку. Обидва є унікальними. Достатньо лише IBAN і BIC, аби зрозуміти, кому призначено переказ – не потрібні ні назва організації, ні ім'я фізичної особи.

Передача та обробка інформації через СВІФТ здійснюється впродовж 20 с. Основне досягнення СВІФТ – це створення і використання стандартів банківської документації, яку визнано Міжнародною організацією інформації (ISO). Уніфікація банківських документів дала змогу уникнути багатьох помилок під час здійснення міжнародних міжбанківських розрахунків. Переваги стандартів системи міжбанківської комунікації стали настільки очевидними, що аналогічні системи почали їх також застосовувати на національному рівні (англійська ЧЕПС, французька САЖІТЕР, американська ЧПС, швейцарська СІК, українська СЕП тощо).

Передумовою успішного функціонування системи СВІФТ була стандартизація форматів повідомлень та адрес, тобто розроблення і фіксація єдиної «мови банків». Цей процес почався у 70-ті роки ХХ ст. Через СВІФТ комп'ютери передають стандартну банківську і фінансову інформацію, що поділяється на сім категорій повідомлень, до яких входить понад 70 їх типів. Кожний тип зорієнтований на максимально повне і точне відображення вимог до подання та передавання даних, які можуть виникнути в діяльності банків і фінансових установ.

Текст повідомлення складається з полів, частина яких є обов'язковою. Деяких полів може не бути, але всі вони заздалегідь пронумеровані. Обов'язкові поля містять інформацію, необхідну для правильної обробки повідомлення. Додаткова інформація у разі необхідності розташовується на опціональних полях (необов'язкових). Повідомлення звичайно передаються від одного учасника СВІФТ іншому, але, крім того, застосовуються ще системні повідомлення, які забезпечують взаємодію між користувачем і комунікаційною системою. Системні повідомлення використовуються для запиту відповідної інформації та отримання спеціальних звітів, для пошуку повідомлень у базі даних, для на-

вчальних і тренувальних цілей.

Кожне повідомлення складається з чотирьох частин: заголовок, текст, посвідчення, закінчення. Заголовок має восьми- або одинадцятизначну адресу отримувача – банку або фінансової установи, код відправника, поточний п'ятизначний номер, а також тризначний код повідомлення з двозначним кодом-пріоритетом. Вид повідомлення визначається тризначним цифровим кодом. Його перша цифра відповідає категорії операцій. Так, переказ за дорученням клієнта позначається як 100, переказ за рахунок коштів банку – 200, переказ банку за рахунок третього банку – 202, підтвердження валютної угоди – 300. Для кодування повідомлень за документарним інкасо використовується категорія 4, для операцій з цінними паперами – 5, для акредитивних операцій – 7, для спеціальних повідомлень типу дебет-кредит-авізо і виписок за рахунками – категорія 9. Залежно від типу повідомлення відповідні поля заповнюються обов'язково, інші – за вибором, а деякі з них зовсім не заповнюються у тих або інших повідомленнях.

Для позначення валют використовується тризначний літерний код, установлений ISO. Дві перші літери коду визначають країну, а остання – валюту відповідної країни. Так, для позначення гривні України використовується код UAH.

Усі повідомлення шифруються автоматично з уведенням до комунікаційної мережі, що забезпечує секретність переданої інформації. Ідентифікація банків здійснюється через посередництво ВІС-кодів (Bank Identifier Codes), які є універсальною стандартною формою ідентифікації в телекомунікаційних повідомленнях і базуються на методиці, запропонованій системою СВІФТ своїм банкам-учасникам. ВІС-код надається також банкам, які не вступили до СВІФТ і не працюють у його мережі, але бажають отримати код. Коди регулярно публікуються у довіднику кодів ідентифікації банків, який постійно оновлюється.

Система переказів SWIFT дозволяє здійснювати перекази в іноземній валюті у будь-яку країну світу на користь фізичних та юридичних осіб із використанням чи без використання рахунку. Міжнародні перекази SWIFT – зручний спосіб переказу грошових коштів з рахунку фізичної особи на рахунок іншої фізичної або юридичної особи.

Переваги системи переказів SWIFT:

- високий рівень безпеки;
- можливість перевести велику суму грошей (порівняно з іншими міжнародними системами переказів, де діє обмеження до 15 тис. грн (еквівалент) в один операційний день) за найнижчими тарифами (такі перекази обійдуться набагато дешевше, ніж за допомогою інших МСГП, але лише у разі відправлення великих сум);
- клієнт має можливість самостійно здійснювати вибір валюти переказу;
- переказ можна зробити на рахунок клієнта практично в будь-якому банку світу.

Особливості системи переказів SWIFT:

- термін переказу. Якщо перекази через інші міжнародні системи йдуть до одержувача від 15 хв до доби, то на перекази через систему SWIFT потрібно 3–5 робочих днів;
- адресність. Зазвичай надсилання переказів через МСГП не обмежує одержувача в місці виплати переказу, а виплату переказу через систему SWIFT проводять лише в тому відділенні банку, яке зазначено в реквізитах у платіжному дорученні;
- комісію за переказ сплачує як відправник, так й одержувач коштів.

Згідно з українським законодавством, існують деякі обмеження, які стосуються також переказів через систему SWIFT. Так, якщо фізична особа хоче переказати більше еквівалента у 15 тис. грн, їй потрібно буде відкрити рахунок. Крім того, для переказу за кордон суми, що перевищує 400 000 грн, знадобляться підтверджувальні документи.

Для того щоб переказати гроші через систему SWIFT відправнику необхідно надати паспорт та ідентифікаційний код. Для здійснення SWIFT-переказу за межі України в іноземній валюті відправнику необхідно точно знати реквізити одержувача: найменування одержувача англійською мовою, адресу, дані банку одержувача (найменування, адреса, SWIFT-код банку і номер кореспондентського рахунку банку), номер рахунку одержувача і/або IBAN-Number для країн Європейського Союзу.

Після того як в 2014 році США і ЄС ввели щодо Росії санкції за приєднання Криму, Росія вирішила створювати власний аналог системи SWIFT. Передбачається, що Російська система передачі фінансових повідомлень (РСПФП) буде з'єднана з індійською і китайською фінансовими інфраструктурами. У випадку з Китаєм планується зістикувати РСПФП з її аналогом в цій країні – транскордонною міжбанківською платіжною системою (CIPS – China International Payments System). У Індії немає суверенного інструменту міжбанківських платежів.

У 2017 році Держдума Росії прийняла закон, що дозволяє будь-яким російським і іноземним юридичним особам підключитися до російського аналогу SWIFT. Першими із зарубіжних компаній до російської СПФС підключилися білоруський Белгазпромбанк (дочірня структура «Газпрому») і Євразійський банк Казахстану. Але все ж для більшості країн, зокрема Китаю, набагато вигідніше підключитися до європейського аналогу, а не до російського. Експерти одностайні в оцінці того, що відключення від SWIFT на тлі стагнації російської економіки обрушить рубль.

Для переказів невеликих сум грошей можна скористатися іншими міжнародними системами грошових переказів (МСГП), зокрема такими як:

- **Western Union** (Західний Союз) Western Union Financial Services, Inc. (США) – міжнародна система швидких грошових переказів, яка заснована у 1851 році. Грошові перекази здійснюються за допомогою розгалуженої

комп'ютерної мережі, центр якої знаходиться в США. Діє в 200 країнах світу, зокрема в Україні;

– **MoneyGram International** – заснована у 1940 р. в місті Міннеаполісі (США) і об'єднує понад 357 тисяч відділень, включно й роздрібні мережі, національні поштові служби і фінансові установи більш ніж у 200 країнах світу. В Україні до мережі MoneyGram входять понад 14 тисяч відділень;

– **RIA Money Transfer** – третя за величиною в світі система грошових переказів для фізичних осіб. Компанія Ria Financial Services, що входить до групи Euronet Worldwide, Inc. (NASDAQ: EFFT), має велику мережу власних офісів і агентів у більш ніж 400 000 пунктів обслуговування в 170 країнах Європи, Північної і Латинської Америки, активно розширює свою присутність в Азії, Африці, Океанії. На ринку грошових переказів України RIA працює з 2010 року;

– **Welsend** – дозволяє швидко, надійно і вигідно переслати гроші як по території України, так і за її межі: в Грузію, Вірменію, Таджикистан, Молдову, Грецію та Ізраїль. Зробити переказ можна в гривнях, доларах США, євро та російських рублях.

Основними видами послуг з переказу коштів за допомогою систем Western Union, MoneyGram та RIA Money Transfer є такі:

- відправлення переказів за кордон у доларах США;
- виплата переказів із-за кордону в доларах США та євро;
- відправлення та отримання переказів у межах України в гривнях.

Перевагами переказів за допомогою систем Western Union, MoneyGram та RIA Money Transfer є такі:

- комісію за переказ сплачує тільки відправник;
- кошти доступні до виплати вже за декілька хвилин після відправлення переказу;
- відсутність адресної прив'язки – одержувач зможе звернутися до будь-якого пункту системи Western Union у країні отримання.

Для здійснення безготівкових переказів та інших безготівкових платежів за платіжними картками домінуючими нині є такі міжнародні платіжні системи, як **Visa** та **Mastercard**. Вони були засновані в США в 60–70-х роках минулого століття і нині кожна з них має свою гігантську глобальну мережу платежів, до якої входять банкомати та розрахункові термінали. Платіжна мережа кожної з цих компаній налічує в Україні близько 30 мільйонів продавців, тому нині магазини вкрай рідко не приймають будь-яку з цих карт.

Потрібно мати на увазі, що Visa і Mastercard самі не випускають власні карти. Це роблять банки. В результаті банки можуть вибирати, з якими компаніями співпрацювати, а також погоджувати різні умови і програми переваг. Зі свого боку компанії Visa і Mastercard, конкуруючи між собою, пропонують свої бонуси, які користувач може отримати додатково до привілеїв, пропонувані банком (страхування подорожей, послуги особистого помічника за кордоном, пріоритетний контроль безпеки в аеропорту тощо).

4.3 Відкриття і ведення валютних рахунків та купівля банками іноземної валюти для міжнародних розрахунків

Операції з іноземною валютою на території кожної держави здійснюються відповідно до її чинного законодавства. В Україні валютні операції регулюються Законом України «Про валюту і валютні операції» та рядом інших документів Національного банку України та Уряду.

Практично в усіх країнах світу операції з валютою здійснюються уповноваженими банками, тобто комерційними банками, які отримали ліцензії від своїх центральних банків на проведення операцій в іноземній валюті, включно й банки з участю іноземного капіталу та банки, капітал яких повністю належить іноземним учасникам.

Для здійснення міжнародних розрахунків банки відкривають валютні рахунки.

Валютний рахунок – це рахунок, який відкривається в комерційному банку для зберігання іноземної валюти і здійснення всіх видів банківських операцій. Порядок відкриття та ведення валютних рахунків у країнах регулюється чинним законодавством держави, нормативними актами центральних банків. Операції на рахунках здійснюються на підставі розрахункових документів установлених форм.

В Україні порядок відкриття та ведення валютних рахунків відбувається відповідно до Інструкції НБУ від 12.11.2003 р. № 492 «Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах».

Національний банк України постановами Правління НБУ час від часу затверджує зміни до Інструкції № 492:

- зменшує кількість документів, що подаються суб'єктами господарювання до банку під час відкриття рахунків у банках України, що зменшує витрати суб'єктів господарювання та сприяє спрощенню ведення бізнесу в Україні;

- приводить у відповідність норми Інструкції № 492 до норм Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» у частині здійснення банком ідентифікації та верифікації клієнтів;

- проводить у відповідність норми Інструкції № 492 до норм Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо спрощення умов ведення бізнесу)» стосовно вдосконалення порядку взяття рахунків платників податків на облік контролюючими органами;

- приводить у відповідність норми Інструкції № 492 до норм Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо умов повернення строкових депозитів)» щодо визначення умов дострокового повернення строкових вкладів (депозитів) клієнтів (Законом

скасовується право клієнта на одержання строкового вкладу (депозиту) на його першу вимогу);

- розширює режим функціонування поточних рахунків фізичних осіб – резидентів та нерезидентів в іноземній валюті;
- спрощує порядок відкриття рахунків для нерезидентів-інвесторів у частині посвідчення справжності підписів у картці із зразками підписів;
- спрощує порядок закриття рахунків для клієнтів, у яких незавершений зовнішньоекономічний контракт тощо.

Коли імпортерам доводиться розраховуватись за придбаний товар іноземною валютою, вони звертаються в банки з проханням купити їм необхідну кількість іноземної валюти в обмін на наявну у них валюту своєї країни. Так само експортери також отримують платежі в іноземній валюті і тримають ці кошти на валютному рахунку в банку чи конвертують її в національну чи в інші іноземні валюти.

Зберігання коштів на валютному рахунку є доцільним, якщо:

- а) експортер розраховує на те, що він регулярно здійснюватиме платежі та отримуватиме надходження саме в цій валюті;
- б) експортер сподівається, що в недалекому майбутньому відбудеться девальвація національної валюти, яка призведе до значного зниження доходів від експорту.

Необхідність продажу валюти експортерами обумовлена такими причинами:

- 1) більшу частину витрат та платежів (купівля сировини для виробництва продукції, оплата транспортних витрат на території країни, податки тощо) фірми здійснюють у національній валюті, тому у них виникає потреба обмінювати іноземну валюту на національну;
- 2) фірмам для внутрішніх потреб не вистачає оборотного капіталу, і вони його поповнюють за рахунок конвертації іноземної валюти в національну.

Необхідність купівлі валюти імпортерами обумовлюється тим, що їм доводиться платити іноземною валютою за товар, який вони завозять з-за кордону. Для цього вони звертаються у банк з проханням купити необхідну кількість іноземної валюти в обмін на валюту своєї країни.

Отже, в учасників міжнародних економічних відносин постійно виникає потреба купити або продати іноземну валюту. Вони здійснюють цю операцію через свій банк.

Банки купують та продають іноземну валюту на валютних ринках: національних, регіональних, світовому. За формами своєї організації валютні ринки бувають біржовими та позабіржовими (міжбанківськими).

Біржові валютні ринки – це організовані ринки, які представлені валютними біржами. Валютна біржа – зазвичай некомерційне підприємство, оскільки її головна мета полягає не в отриманні прибутку, а в організації торгів валютою і в мобілізації тимчасово вільних валютних ресурсів. У де-

яких країнах (наприклад, в Японії, Німеччині, Франції, Росії, Україні та ін.) роль валютних бірж полягає у встановленні офіційного курсу валют, який практично не відрізняється від міжбанківського курсу.

Лева частка валютних угод здійснюється на неорганізованому, *позабіржовому*, або *міжбанківському валютному ринку*, на якому дилери безпосередньо проводять операції між собою з використанням електронного або супутникового зв'язку.

Купівля та продаж іноземної валюти для міжнародних розрахунків здійснюється банками, як правило, в безготівковій формі на міжбанківському валютному ринку. Його частка в загальних обсягах валютних операцій становить приблизно 95 %. На валютних ринках щоденно укладаються угоди на десятки трильйонів доларів.

Валютні операції банків неможливі без обміну валют та їх котирувань. **Котирування валют** означає фіксацію курсу національної грошової одиниці до іноземної. Котирування валют на ринку здійснюють комерційні та державні банки. Водночас курс національної грошової одиниці може визначатися у формі прямого котирування, коли за одиницю береться іноземна валюта. Наприклад, $1\text{€} = 33,78\text{ UAH}$ в Україні або $1\text{€} = \$1,20$ у США.

Сьогодні усі валюти порівнюються з американським долларом (USD) та євро. Це відображає роль європейської та американської валюти як загальноновизнаних розрахункових одиниць, що використовується в міжнародній торгівлі.

У разі укладення валютних угод може застосовуватись непряме котирування, коли за одиницю (базову валюту) береться національна грошова одиниця. Наприклад, коли в Україні $1\text{грн} = \$27,99$ або $33,78\text{€}$.

Купівля та продаж валют банками здійснюється за різними курсами, які ще називаються курсами покупця та курсами продавця, або, за банківською термінологією, bid та offer.

Курс покупця – це курс, за яким уповноважений банк купує іноземну валюту за національну на ринку.

Курс продавця – це курс, за яким банк продає валюту на ринку.

Банки продають іноземну валюту за національну дорожче, ніж купують її за курсами продавця. Різниця між курсом продавця та покупця називається **маржою**. Маржа покриває витрати банку і формує його прибуток від валютних операцій.

Купівля-продаж іноземної валюти банками для міжнародних розрахунків у кожній країні світу здійснюється відповідно до її чинного законодавства.

В Україні операції з купівлі-продажу валюти регламентуються Законом України «Про валюту та валютні операції» від 21.06.2018 № 2473-VIII, «Положенням про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України», затвердженого постановою Національного банку України № 1

від 02.01.2019 року та прийнятими Національним банком України рядом постанов та розпоряджень щодо порядку придбання валюти фізичними особами.

Згідно з правилами НБУ, операції на міжбанківському валютному ринку України можуть здійснювати лише його суб'єкти, до яких належать:

- Національний банк України;
- уповноважені банки (комерційні банки, які отримали ліцензію НБУ на право здійснення операцій з валютними цінностями);
- уповноважені фінансово-кредитні установи (які отримали ліцензію НБУ на право здійснення операцій з валютними цінностями);
- оператори поштового зв'язку, що отримали ліцензію;
- валютні біржі.

Необхідною умовою роботи банків на валютному ринку України є отримання генеральної або індивідуальної ліцензії, які видає НБУ. Генеральні ліцензії видаються комерційним банкам для здійснення валютних операцій на весь період дії режиму валютного регулювання.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам і нерезидентам на здійснення разової валютної операції на період, необхідний для здійснення такої операції.

Контрольні запитання

1. *Що являють собою кореспондентські відносини та з якою метою банки відкривають кореспондентські рахунки?*
2. *У чому полягає різниця в оформленні між банками А-кореспондентських та Б-кореспондентських відносин?*
3. *Які види кореспондентських рахунків ви знаєте?*
4. *Чим відрізняються кореспондентські рахунки «Nostro» і «Loro»?*
5. *З якою метою банк відкриває кореспондентський рахунок «Vostro»?*
6. *Які ви знаєте сучасні міжнародні системи грошових переказів (МСГП)?*
7. *Що являє собою система грошових переказів SWIFT?*
8. *Яким чином система грошових переказів SWIFT прискорює проведення розрахунків між банками?*
9. *Які основні переваги системи грошових переказів SWIFT?*
10. *Які існують законодавчі обмеження грошових переказів через систему SWIFT в Україні?*
11. *Які переваги переказів за допомогою систем Western Union, MoneyGram та RIA Money Transfer?*
12. *У чому полягають основні відмінності платіжних систем Visa і MasterCard?*
13. *Що являє собою валютний рахунок і які види валютних рахунків ви знаєте?*

14. Де купують банки іноземну валюту для проведення міжнародних розрахунків та з якою метою? Охарактеризуйте форми організації валютних ринків.
15. Що являє собою валютний рахунок і які види валютних рахунків ви знаєте?
16. Що таке котирування валют, ким і як воно здійснюється?
17. Чим відрізняється курс продавця від курсу покупця іноземної валюти? Назвіть основних суб'єктів міжбанківського валютного ринку України.

Тема 5 УМОВИ ПОСТАЧАННЯ І ДОКУМЕНТИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

- 5.1 Характеристика зовнішньоторговельного контракту
- 5.2 Умови постачання товару. Правила Incoterms 2020
- 5.3 Види документів при міжнародних постачаннях

5.1 Характеристика зовнішньоторговельного контракту

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

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

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

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

Договір з купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі в міжнародній комерційній практиці називається **зовнішньоторговельним (зовнішньоекономічним) контрактом (договором, угодою)**. Він являє собою комерційний документ, у якому міститься домовленість сторін про постачання товару: зобов'язання продавця передати відповідне майно у власність покупця і зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за нього відповідну суму, або зобов'язання сторін виконати умови товарообмінної угоди.

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

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

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

Зовнішньоторговельні контракти складаються з кількох розділів, які містять предмет договору, визначення сторін, товарів, комерційних умов угоди, прав і зобов'язань сторін, санкцій і т. ін. (зразок зовнішньоторговельного контракту див. у додатку А). Ці розділи контракту розташовуються у відповідній послідовності.

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

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

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

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

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

Платіжні умови. У цьому розділі контракту наводяться погоджені контрагентами умови і терміни платежів, валюта платежу, способи і порядок розрахунків, використання різних засобів платежу (платіжних інструментів). Платіжні умови контрактів із закордонними країнами мають різні валютні застереження, спрямовані на мінімізацію ризиків валютних втрат, а також гарантії виконання контрагентами взаємних зобов'язань. Крім того, платіжні умови контракту містять положення про порядок утримання комісії і відшкодування витрат, які виникають під час проведення розрахунків через банки.

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

В процесі заповнення розділу **претензій** обговорюють терміни подання претензій (рекламацій) покупцем продавцю у разі невідповідності умовам контракту якості, кількості, пакування доставленого товару, порушення термінів і умов постачання.

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

Арбітраж. Оскільки в процесі виконання контракту між сторонами можуть виникати розбіжності через різне тлумачення окремих умов договору, в контракті передбачається пункт про вирішення таких спорів. Якщо питання не вирішується в процесі переговорів між контрагентами, то відповідно до міжнародної практики він передається на розгляд в арбітражний (третейський) суд.

Перед тим як укласти контракт, сторони ретельно узгоджують всі його розділи і пункти, доки не буде досягнуто повної домовленості за кожним з них. Одна сторона розробляє проект контракту, друга його вивчає, доповнює, змінює; якщо всі спірні моменти погоджено, сторони підписують контракт, і з цього самого моменту виникають усі права і зобов'язання сторін за контрактом.

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

5.2 Умови постачання товару. Правила Incoterms 2020

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

Використання базисних умов спрощує укладання і погодження контрактів, допомагає контрагентам знайти способи розподілу відповідальності та розв'язання розбіжностей, що виникають.

Міжнародна торговельна палата розробила й опублікувала збірник тлумачень базисних умов постачання. Цей збірник дістав назву Incoterms. Перший збірник був опублікований у 1936 р. З того часу збірник доповнювався і перероблювався кілька разів. Останній (дев'ятий) його випуск вийшов у 2019 р. і вступив у силу з 1 січня 2020 р. (видання ICC №723). Incoterms 2020 року, як очікується, буде діяти до 2030 року.

Incoterms 2020 – це 11 міжнародних правил, що застосовуються в міжнародній торгівлі, які визначають права і обов'язки сторін за договором купівлі-продажу в частині доставки товару від продавця до покупця (умови постачання товарів).

Важливо знати, що правила Incoterms не замінюють договір купівлі-продажу, а лише дозволяють скоротити його. Умови постачання Incoterms не визначають перехід права власності на товар, не вказують ціну за товар і спосіб оплати або наслідки порушення договору. Incoterms лише відображають розподіл між продавцем і покупцем обов'язків і фінансових витрат, таких як: перевезення товару, його навантаження і розвантаження з транспортного засобу, митне оформлення, оплата податків, мит і зборів, страхування, а також перехід ризиків втрати чи пошкодження товару.

Конструктивно Incoterms 2020 – це одинадцять скорочень з трьох літер, які поділяються на 2 категорії залежно від виду транспорту (табл. 5.1).

Таблиця 5.1 – Правила Incoterms 2020

І ПРАВИЛА INCOTERMS 2020 для будь-якого виду чи видів транспорту	II ПРАВИЛА INCOTERMS 2020 для морського і внутрішнього водного транспорту
<p>EXW – «Ex Works / Франко завод» FCA – «Free Carrier / Франко перевізник» CPT – «Carriage Paid to / Перевезення оплачено до» CIP – «Carriage and Insurance Paid to / Перевезення і страхування оплачено до» DPU – «Delivered Named Place Unloaded / постачання до місця вивантаження» DAP – «Delivered at Place / Постачання за місцем призначення» DDP – «Delivered Duty Paid / Постачання з оплатою мита»</p>	<p>FAS – «Free Alongside Ship / Вільно вздовж борта судна» FOB – «Free on Board / Вільно на борту» CFR – «Cost and Freight / Вартість і фрахт» CHF – «Cost Insurance and Freight / Вартість, страхування і фрахт»</p>

В Incoterms 2020 виділяють чотири групи правил базисних умов постачання товару (*E, F, C i D*).

В основу цієї класифікації покладено два принципи:

- 1) визначення обов'язків сторін стосовно перевезення товару, що доставляється;
- 2) збільшення обов'язків продавця від мінімальних до максимальних.

Група «E» – умови постачання EXW, згідно з якими продавець тільки надає готовий до відвантаження товар у розпорядження покупця в своїх приміщеннях.

Абревіатура EXW розшифровується «*Ex Works*» *named place*, а перекладається «*Франко завод*» вказана назва місця.

Умови постачання EXW Incoterms 2020 означають, що покупець зобов'язаний самостійно виконати експортне, імпорнтне митне оформлення і доста-

вити товар. Тобто у момент передачі товару на складі продавця усі витрати та ризики щодо подальшого руху товару несе покупець. Таким чином, базис постачання EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки. Однак, якщо продавець згоден взяти на себе обов'язки щодо завантаження товару в місці відправлення та всі ризики й витрати такого вантаження, то це має бути чітко прописано у договорі купівлі-продажу.

Приклад застосування терміну EXW в договорі постачання: загальна вартість товару, що постачається за договором, становить 50 000 євро на умовах постачання EXW Прага (Чехія) Incoterms 2020. Це означає, що згідно з цим договором продавець здійснює відвантаження товару на умовах постачання EXW Прага (Чехія) Incoterms 2020 і право власності на доставлений товар переходить від продавця до покупця після підписання акту прийому-передачі представниками сторін.

Недоліком застосування правила EXW є те, що продавець, який надає свій товар на своєму складі, цілком ймовірно може не дозволити покупцеві або його перевізнику з'явитися зі своєю вантажною технікою і з власними вантажниками, щоб виконати навантаження. Також недоліком застосування правила EXW є те, що для виконання експортного митного оформлення більшість країн висувають вимоги, аби експортер (покупець) був зареєстрованим юридичною особою в цій країні, тоді як покупець, зазвичай юридична особа, зареєстрована в своїй власній країні. Виходом з такого становища є використання для виконання експортного митного очищення агентів із закупівель чи експедиторів у країні продавця.

Перевагою застосування правила EXW є те, що у разі купівлі товарів у кількох продавців покупець має змогу зібрати куплені товари в одному місці, щоб організувати економічно вигідне перевезення у вантажний фурі чи контейнері.

Група «F» – умови постачання FCA, FAS і FOB, в рамках яких продавець зобов'язаний передати товар зазначеному покупцем перевізнику.

Абревіатура FCA розшифровується англійською мовою «*Free Carrier*» *named place*, а перекладається українською «*Франко перевізник*» *вказана назва місця*.

Умови постачання FCA Incoterms 2020 означають, що товар, який пройшов за рахунок продавця експортне митне оформлення, завантажується силами продавця в транспортний засіб покупця. Далі перевізник, призначений покупцем, доставляє товар на митницю, де покупець виконує імпорتنе митне оформлення. Таким чином, ризики від продавця переходять до покупця в момент передачі покупцем товару перевізникові, призначеному покупцем.

Отже, умови постачання FCA Incoterms 2020 року покладають на продавця обов'язки щодо завантаження товару на транспорт в узгодженому місці його відправлення, а також обов'язки щодо виконання експортних митних процедур для вивезення товару, враховуючи оплату експортних мит та інших зборів. Однак продавець за такої умови не зобов'язаний виконувати митні фо-

рмальності для ввезення товару, сплачувати імпорнтні мита чи виконувати інші імпорнтні митні процедури при ввезенні.

Правила FCA Incoterms 2020 мають два потенційні місця доставки товару.

Перший варіант – це місце, яке належить продавцеві (наприклад, його склад, магазин, фабрика). Відвантаження вважається завершеним, коли товар фізично завантажується в транспортний засіб покупця або доставляється кур'єру, призначеному покупцем.

Другий варіант стосується місця, що не належить продавцеві (наприклад, залізничний термінал, морський порт, аеропорт). У цьому випадку відвантаження вважається здійсненим після того, як товар був переданий перевізнику з транспортного засобу продавця, який доставляє товар до місця відвантаження. Потрібно зазначити, що в такому випадку вивантаження товару з транспорту продавця не є його відповідальністю. Продавець зобов'язаний надати покупцеві будь-яку інформацію, пов'язану з вимогами безпеки під час перевезення товару, а покупець із зазначеного місця відвантаження має самостійно забезпечити транспортування товару власним транспортом або перевізником за власний рахунок. Якщо покупець доручає своєму перевізнику видати продавцеві транспортний документ, наприклад, коносамент з позначкою «на борту» чи авіанакладну, то перевізник має надати продавцеві повний комплект транспортних накладних.

Звичайно, що від вибору місця постачання за умовами FCA буде залежати, хто буде зобов'язаний завантажувати та вивантажувати товари в цьому місці. Якщо відвантаження відбувається в приміщенні продавця або в іншому узгодженому місці, то продавець несе відповідальність за завантаження товару. Тому пункт доставки має бути чітко визначено, оскільки ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця саме в цьому місці.

Основні умови постачання FCA Incoterms 2020 не визначають ціну товару та спосіб оплати (передоплата, часткова передоплата, відстрочка платежу або оплата після подання документів до банку за акредитивом), не вказується час оплати (до відвантаження, відразу після відвантаження, через місяць після перевезення вантажу або іншим чином), не регулюють передачу права власності на товар або наслідки порушення договору. Ціна та передача права власності мають бути вказані в умовах договору купівлі-продажу.

Ціна FCA означає, що договірна ціна (рахунок-фактура (інвойс) чи митна ціна) товару містить загальну вартість товару та вартість його експортного митного оформлення зі сплатою експортних мит та інших зборів, без вартості доставки (фрахту) до покупця.

Різниця між умовами постачання FCA та EXW полягає у відповідальності за завантаження вантажу в транспортний засіб та здійснення експортного митного оформлення. Так, у разі доставки FCA товари, які пройшли експортне митне оформлення за рахунок продавця, завантажуються ним у транспортний засіб покупця (якщо відвантаження відбувається у приміщенні продавця). То-

ді як у разі постачання EXW Incoterms 2020 товари надаються без експортного (вивізного) митного оформлення та без завантаження продавцем. На складі продавця покупець самостійно має завантажити товар у транспортний засіб та за свій рахунок провести митне оформлення на експорт.

Продавець зазвичай відшкодовує ПДВ уже після відвантаження експортного товару.

Використання терміна FCA дає покупцеві кілька економічних вигод. По-перше, дозволяє покупцеві контролювати перевезення вантажів і, за можливості, об'єднувати їх від декількох продавців в один транспортний засіб чи контейнер. По-друге, дає можливість узгодити вартість доставки товару з обраним перевізником, тим самим зменшуючи транспортні витрати.

Основним недоліком використання основи FCA для покупця є ризик втрати або пошкодження товару, який починається на найранішій стадії в країні продавця.

Абревіатура FAS розшифровується англійською мовою «*Free Alongside Ship*» *named port of shipment* і перекладається українською мовою «*Вільно вздовж борту судна*» *вказаний порт відвантаження*.

Умови постачання FAS Incoterms 2020 року означають, що продавець зобов'язаний зробити таке: здійснити експортне митне оформлення товару та розмістити товар у порту відвантаження вздовж борту судна, призначеного продавцем. А покупець зобов'язаний зробити таке: завантажити товар на судно, оплатити фрахт судна та доставити товар до порту вивантаження, а також провести митне оформлення імпорту. За такої умови ризик та витрати передаються від продавця покупцеві у порту в момент розміщення вантажу вздовж борту судна.

Потрібно сказати, що базис постачання FAS сьогодні використовується рідко і є актуальним переважно для доставки важкого обладнання, що перевозиться навалом або в контейнерах. У випадку розміщення товару в контейнері, як правило, продавець транспортує товар до морського судна в терміналі, а не шляхом розміщення його на причалі вздовж борту судна, оскільки в таких випадках потрібно використовувати термін FCA Incoterms 2020.

Отже, базис FAS можна використовувати лише тоді, коли продавець має можливість фактично розмістити товар поруч із судном, на набережній (причалі) або на баржі, що доставляє його на судно. Правило FAS не варто використовувати для контейнерних перевезень, оскільки товар зазвичай доставляється продавцем морському перевізнику на контейнерний двір або контейнерний термінал, і в таких випадках потрібно використовувати термін FCA Incoterms 2020.

Перевагою продавця за застосування правила FAS є розміщення товару поруч із судном, яке має прийняти вантаж. А потенційний недолік продавця полягає в тому, що він планує поставити товар на певну дату, тоді як корабель може затриматись через погану погоду, і поки корабель не прибуде до порту, товар не може бути розміщений на причалі вздовж корабля.

Перевага покупця полягає в тому, що він забезпечує завантаження судна і контролює вантаж, починаючи з цього моменту. Водночас покупцю необхідно переконатися, що судно має засоби для завантаження товару з доку (причалу) або баржі і що причал має відповідне підйомне обладнання.

Абревіатура FOB розшифровується англійською мовою «*Free On Board named port of shipment*» і перекладається українською мовою «*Вільно на борту*» вказаний порт відвантаження.

Умови постачання FOB Incoterms 2020 року означають, що продавець зобов'язаний зробити таке: провести митне оформлення товару для експорту, доставити товар до порту відвантаження та завантажити на призначене продавцем судно. А покупець зобов'язаний зробити таке: доставити товар у порт розвантаження, а також здійснити митне оформлення імпорту. У цьому випадку ризик та витрати передаються від продавця покупцеві на борту судна з моменту повного завантаження товару.

Правило доставки FOB може застосовуватися винятково у випадках, коли товари доставляються морським або внутрішнім водним шляхом.

Відмінності в умовах постачання FOB та FAS полягають у відмінності відповідальності за завантаження вантажу в порту з причалу на судно. Так, за умовами постачання FOB товари транспортуються за рахунок продавця, який пройшов митне оформлення на експорт, до порту відвантаження та завантажуються на судно, зафрахтоване покупцем. Тоді як згідно з умовами постачання FAS Incoterms 2020 товари вивантажуються на причал у порту вздовж борту судна, зафрахтованого покупцем, тобто без завантаження на судно.

Перевагою продавця за застосування правила FOB є те, що оскільки він зобов'язаний завантажити товар на борт судна, то у транспортному документі (як правило, коносаменті) буде вказано, що саме продавець є відправником вантажу. А перевага покупця у використанні торгового терміна FOB полягає в тому, що він контролює як товари, так і витрати над судном, яке він замовив, оскільки він оплачує фрахт (перевезення вантажу).

Група «С» – умови постачання CFR, CIF, CIP і CPT, відповідно до яких продавець зобов'язаний укласти договір перевезення не беручи водночас на себе ризик втрати або пошкодження товару чи несення додаткових витрат, спричинених внаслідок подій, що відбулися після відвантаження та відправлення товару.

Абревіатура CFR розшифровується англійською мовою як «*Cost and Freight*» *named port of destination* і перекладається українською мовою як «*Вартість і фрахт*» вказаний порт призначення.

Умови постачання CFR Incoterms 2020 року означають, що продавець зобов'язаний: виконати експортне митне оформлення, здійснити завантаження товару на борт судна і доставити в порт розвантаження. А покупець зобов'язаний: розвантажити найняте продавцем судно і прийняти товар в порту розвантаження, а також виконати імпортне митне оформлення та доставити товар до

місця призначення. Ризики від продавця покупцеві переходять на борту судна з моменту повного завантаження товару, а витрати – у порту розвантаження, а не коли товар досягне місця призначення.

Абревіатура **CIF** розшифровується як «*Cost, Insurance and Freight*» *named port of destination* і українською мовою перекладається як «*Вартість, страхування і фрахт*» *вказаний порт призначення*.

Умови постачання CIF Incoterms 2020 року означають, що продавець зобов'язаний: виконати експортне митне оформлення, застрахувати, здійснити завантаження товару на борту судна і доставити в порт розвантаження. А покупець зобов'язаний: розвантажити і прийняти товар в порту розвантаження та виконати імпорнтне митне оформлення товару. Ризики від продавця покупцеві переходять на борту судна з моменту повного завантаження товару.

Правило постачання CIF Incoterms 2020 (як і CFR) може застосовуватися винятково для доставки товару морським або внутрішнім водним транспортом.

Правила постачання CFR та CIF Incoterms 2020 можуть застосовуватися винятково у разі доставки товару морським чи внутрішнім водним транспортом. Базис постачання CFR актуальний за транспортування важкої техніки та вантажів, що перевозяться навалом або в тарі, і не підходить для контейнерних перевезень, оскільки вантаж передається морському перевізнику не на борту, а в місці, що знаходиться на деякій відстані від порту, наприклад, на контейнерному майданчику або навіть у приміщенні продавця, де товар упакується (завантажується) в контейнер, наданий перевізником. В останньому випадку сторонам краще використовувати правила CPT чи CIP Incoterms 2020.

Таким чином, Базис постачання CIF ідентичний правилом CFR Incoterms 2020 за винятком однієї статті – страхування, яке покладається на продавця на користь покупця. Страхується ризик можливої втрати чи пошкодження товару під час морського перевезення.

Абревіатура **CIP** розшифровується як «*Carriage and Insurance Paid to*» *named place of destination* і перекладається українською як «*Перевезення та страхування оплачені до*» *вказана назва місця призначення*.

Умови постачання CIP Incoterms 2020 року означають, що продавець зобов'язаний: виконати експортне митне оформлення, застрахувати і доставити товар в узгоджене місце призначення. А покупець зобов'язаний: розвантажити товар і виконати імпорнтне митне оформлення. Ризики від продавця покупцеві переходять в момент передачі продавцем товару перевізникові.

Під словом «перевізник» розуміється будь-яка особа, яка на підставі договору перевезення бере на себе зобов'язання забезпечити самому або організувати перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським чи внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту. Тому базис CIP може застосовуватися для перевезення товару будь-яким видом транспорту, включно й змішані перевезення.

Різниця між умовами постачання CIF і CIP – у використанні для перевезення товару виду транспорту і у рівні страхового покриття.

Так, за умовами постачання CIF Incoterms 2020: товар, який пройшов експортне митне оформлення за рахунок продавця, перевозиться *морським* транспортом до порту призначення і має бути застрахований на користь покупця на випадок ризиків втрати чи пошкодження з *мінімальним* страховим покриттям під час перевезення *до порту розвантаження*.

Тоді як за умовами постачання CIP Incoterms 2020: товар, який пройшов експортне митне оформлення за рахунок продавця, перевозиться *будь-яким* видом транспорту до зазначеного місця призначення і має бути застрахований на користь покупця на випадок ризиків втрати чи пошкодження товару з *максимальним* страховим покриттям під час перевезення *до вказаного місця призначення*.

Абревіатура CPT розшифровується як «*Carriage Paid to*» *named place of destination* і перекладається українською як «*Перевезення оплачено до*» *вказана назва місця призначення*.

Умови постачання CPT Incoterms 2020 року означають, що продавець зобов'язаний: виконати експортне митне оформлення і доставити товар в узгоджене місце призначення. А покупець зобов'язаний: розвантажити товар і виконати імпорнтне митне оформлення. Ризики від продавця покупцеві переходять у момент передачі продавцем товару перевізникові.

Отже, різниця між умовами постачання CIP і CPT полягає у тому, що за умовами постачання CIP здійснюється страхування товару продавцем на користь покупця, а за умовами постачання CPT таке страхування відсутнє.

Група «D» – умови постачання DAP, DPU і DDP, за яких продавець має нести всі витрати і ризики, необхідні для доставки товару до пункту призначення.

Абревіатура DAP розшифровується як «*Delivered At Point*» *named point of destination* і перекладається українською як «*Постачання у пункті*» *вказана назва місця призначення*.

Умови постачання DAP Incoterms 2020 року означають, що продавець зобов'язаний: виконати експортне митне оформлення і доставити товар (тобто оплатити витрати і фрахт) до узгодженого пункту призначення. А покупець зобов'язаний: розвантажити товар і виконати імпорнтне митне оформлення. Ризики від продавця покупцеві переходять в пункті призначення.

Термін DAP може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включно й змішані перевезення.

Різниця між умовами постачання CPT і DAP – у переході ризиків втрати або пошкодження товару від продавця до покупця. На відміну від умов постачання CPT, коли товар, який пройшов експортне митне оформлення за рахунок продавця, перевозиться до зазначеного місця призначення і ризики втрати або пошкодження товару переходять покупцеві після передачі товару продавцем перевізнику (тобто *після навантаження товару на транспортний засіб*),

за базисом постачання DAP Incoterms 2020 ризики втрати або пошкодження товару переходять покупцеві у вказаному покупцем пункті призначення (тобто до навантаження товару на транспортний засіб). Як правило, продавець доставляє товар у приміщення покупця, який уже за свій кошт розвантажує товар з транспортного засобу продавця.

Правило DAP Incoterms 2020 добре працює для перевезення вантажів автомобільним транспортом, але не за мультимодальних (змішаних) перевезень, тому що перевезення товару повітряним (або морським) транспортом потребує імпортного митного оформлення під час ввезення в країну призначення, яке має виконуватися покупцем в аеропорту (порту) на митному складі (митному терміналі) і товар уже перебуває не під ризиком продавця, а під ризиком покупця. І якщо раптом покупець стикається з проблемою, пов'язаною з неправильно виданим дозволом на ввезення товару, це не лише затримує його оформлення, але й призводить до відмови в митному очищенні. У такому випадку товар має бути повернутий назад перевізнику продавця або його агенту (експедитору) за рахунок продавця, який також має отримати всі необхідні дозвільні документи для переміщення вантажу з аеропорту (порту) до кінцевого пункту призначення, як правило, автомобільним транспортом.

Отже, за умовами постачання DAP продавець несе відповідальність за будь-які формальності, які можуть виникнути в будь-якій країні транзиту товару, що є недоліком для нього.

Абревіатура DPU розшифровується як «*Delivered Named Place Unloaded*» *named place of destination* і перекладається українською як «Постачання на місце вивантаження» вказана назва місця призначення.

Умови постачання DPU Incoterms 2020 року означають, що продавець зобов'язаний: виконати експортне митне оформлення, доставити товар до місця призначення і вивантажити його. А покупець зобов'язаний: прийняти товар і виконати імпортне митне оформлення. Ризики від продавця покупцеві переходять в місці призначення після повного вивантаження.

Базисна умова постачання DPU може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включно й змішані перевезення.

Різниця між умовами постачання DPU і DAP пов'язана з місцем доставки товару і його розвантаженням із транспортного засобу. Так, за умовою DPU: товар, який пройшов експортне митне оформлення за рахунок продавця, перевозиться до зазначеного місця призначення і розвантажується. А за базисом DAP Incoterms 2020: товар, який пройшов експортне митне оформлення за рахунок продавця, перевозиться до зазначеного пункту призначення і готовий до розвантаження.

Абревіатура DDP розшифровується як «*Delivered Duty Paid*» *named place of destination* і перекладається українською як «Постачання з оплатою мита» вказана назва місця призначення.

Умови постачання DDP Incoterms 2020 року означають, що продавець зобов'язаний: виконати експортне митне оформлення, доставити то-

вар до обумовленого місця призначення і виконати імпорфтне митне оформлення зі сплатою мита (за базисом постачання DAP імпорфтного митного оформлення продавець не здійснює). А покупець зобов'язаний: розвантажити і прийняти товар. Ризики від продавця покупцеві переходять у місці призначення.

Таким чином базис постачання DDP покладає на продавця максимальні обов'язки, на відміну, наприклад, від терміна EXW Incoterms 2020, який покладає на продавця мінімальні обов'язки. Тобто за умовами постачання DDP Incoterms 2020 року продавець несе всі витрати, пов'язані з транспортуванням товару, включно й будь-які збори для експорту та імпорту в країні призначення.

Правило DDP може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включно й змішані перевезення.

5.3 Види документів у разі міжнародних постачань

У випадку міжнародних постачань використовуються відповідні типи документів, які супроводжують рух товарів від продавця до покупця. Ці документи поділяються на ті, що мають характеристики цінних паперів (наприклад, вексель, коносамент, складська розписка (варант) та документи, що підтверджують і супроводжують товари (рахунок-фактура, повітряно-транспортна або залізнична накладна, страховий документ, сертифікат походження товару, специфікація упаковки тощо).

Відповідно до міжнародної практики та стандартизації форм міжнародних розрахунків усі документи, подані у разі постачання товарів, поділяються на такі типи:

- комерційні;
- транспортні;
- страхові;
- сертифікати якості;
- фінансові.

Комерційні документи – це документи, що визначають грошові вимоги експортера до імпортера. Основним таким комерційним документом є зовнішньоекономічна угода (контракт), митні документи (вантажно-митна декларація – ВМД), комерційний рахунок-фактура (інвойс) та рахунок-проформа.

Зовнішньоекономічна (зовнішньоторговельна) угода (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності (докладну характеристику зовнішньоторговельного контракту див у п. 5.1, а зразок зовнішньоторговельного контракту див. у додатку А).

Вантажна митна декларація – письмова заява, що містить інформацію про товари та інші речі й транспортні засоби, мету їх переміщення через митні кордони України або інформацію про зміни митного режиму на ці товари, а також відомості, які необхідні для проведення митного контролю, митного оформлення, ведення митної статистики та нарахування митних платежів; зразок вантажно-митної декларації див. у додатку Б.

Рахунок-фактура (інвойс) – документ, що супроводжує переміщення товарів через митні кордони, у якому зазначається їхня вартість, яку потрібно сплатити. Інвойс дозволяє ідентифікувати товар і є основою для визначення їхньої митної вартості та здійснення взаєморозрахунків контрагентів.

Продавець виписує комерційні рахунки-фактури покупцеві, якщо не зазначено інше. Опис товару на торговому рахунку має бути точним і повним, а у всіх інших документах – загальним.

Комерційного рахунок має обов'язкові реквізити, а саме:

- ім'я продавця та покупця;
- номер контракту;
- пункти відправлення та пункт призначення товару;
- номер та дата транспортного документа;
- номер та дата договору (контракту);
- повне найменування товару;
- кількість та ціна товару;
- загальна накладна (сума рахунку), виставлена на оплату;
- умови постачання.

Рахунок-фактура може містити іншу додаткову інформацію щодо кількісних та якісних характеристик товарів, їх упаковки тощо, залежно від вимог договору або акредитива. Особливу увагу потрібно звернути на правильне зазначення умов постачання у рахунку-фактурі (зразок рахунку фактури див. у додатку В).

Якщо комерційний рахунок виставляється в одній валюті, а оплата здійснюється в іншій валюті, у рахунку-фактурі має бути вказано курс конверсії.

Законодавство деяких країн висуває вимоги щодо легалізації комерційних рахунків, тобто завірення торгово-промисловою палатою чи консульством країни покупця.

Завірений консульством рахунок так і називається – консульський рахунок. Він має бути засвідчений консульством країни призначення товарів і підтвердити, що виставлена на рахунок сума відповідає фактичній вартості товару. Всю інформацію (документи) про товар консульство отримує від покупця. Консульський рахунок-фактура сприяє правильній сплаті зборів (мита) у країні імпортера.

Комерційний рахунок підписується двома людьми без зазначення робочих місць і без штампування. Якщо умови договору (акредитива) передбачають виплату у розстрочку, у рахунку-фактурі потрібно зробити посилання на цей пункт та вказати дату платежу.

Рахунок-проформа – комерційний документ, який містить інформацію про ціну товару, але не використовується для здійснення взаєморозрахунків контрагентів за товар.

Транспортні документи видаються перевізником як доказ прийняття вантажу до перевезення. Транспортними документами є такі:

- для залізничного транспорту – залізнична накладна (СМГС);
- при перевезенні повітряним транспортом – авіаційна вантажна накладна (air waybilla);
- для автомобільного транспорту – міжнародна автомобільна накладна (CMR);
- при перевезення морським транспортом – коносамент (Bill of Lading).

Залізнична накладна – це основний перевізний документ (оформлений належним чином у вигляді двосторонньої письмової угоди щодо перевезення вантажів, укладеної вантажовідправником та адміністрацією залізниці на користь третьої сторони – вантажоодержувача), який передається адміністрації залізниці відправником разом із вантажем. Залізнична накладна одночасно є контрактом на заставу товару для забезпечення гарантії та оплати за перевезення. Залізнична накладна та її копія (дублікат) використовуються в міжнародних залізничних вантажних перевезеннях та супроводжують вантаж аж до станції призначення (зразок залізничної накладної див. у додатку Г).

Основною інформацією в залізничній накладній є:

- назва пункту призначення та прикордонних станцій;
- назва вантажу;
- розмір фрахту (відмітка про сплачену суму за перевезення вантажу, обумовлену договором).

Під час перевірки залізничних рахунків особлива увага приділяється графі «одержувач». Це пов'язано з тим, що одержувач не завжди збігається з покупцем товару. Залізнична накладна зазвичай видається мовою країни, яка приймає товари. Найменування товару у залізничній накладній можна вказати у загальних виразах.

Повідомлення про кількість або вагу товару має бути розміщене у залізничному повідомленні про вантажні перевезення, а якщо подано кілька рахунків-фактур, загальна кількість або вага вантажу мають дорівнювати загальній кількості або вазі, зазначеним у накладній.

Копії (дублікати) рахунків-фактур та подібних документів, виданих перевізником, як правило на ім'я покупця, зазвичай скріплюються печаткою перевізника чи установи, яка видала документ, або мають підписи сторін.

Авіаційна вантажна накладна (Air waybilla), або квитанція про повітряне сполучення – це документ, що підтверджує існування транспортного контракту між відправником та перевізником на доставку вантажів повітряним транспортом (зразок авіаційної вантажної накладної див. у додатку Д).

У накладній має бути зазначено:

- назва аеропортів вильоту та прибуття;
- перелік документів, що додаються до накладної;
- загальна вартість товару;
- сума оплати за транспортування;
- дата видачі накладної тощо.

Авіаційна вантажна накладна має бути підписана не тільки представником перевізника, а й експортером. Відправник заповнює авіанакладну під час передачі вантажу.

Авіанакладна складається у трьох оригіналах та дев'яти копіях. Оригінали надаються перевізнику, вантажоодержувачу та вантажовідправнику. За необхідності копії мають бути роздані іншим перевізникам, причому одна з них має залишатися в аеропорту першого перевізника, і одна – в аеропорту призначення.

Стосовно повітряного транспорту авіанакладна є таким документом, як коносамент морського транспорту. Однак є одна основна відмінність: авіанакладна не є оборотним документом, вона не може бути передана іншій особі за допомогою індосаменту (тобто шляхом автентифікації), а також не є документом, що засвідчує право на вантаж. Відправлений вантаж передається у розпорядження зазначеного одержувача після подання документів, що посвідчують особу, а також після підписання квитанції про приймання відвантаженого вантажу та сплати необхідних зборів.

Міжнародна автомобільна накладна (автодорожна накладна) – це документ, який використовується під час супроводження вантажів автомобільним транспортом. У міжнародній автодорожній накладній (CMR) вказується така інформація:

- дата відвантаження товару;
- назва товару, який потрібно транспортувати;
- ім'я одержувача,
- вартість перевезення тощо.

Автодорожня накладна не є товаророзпорядчим документом, відвантажений товар видається зазначеному в ній одержувачу.

Повідомлення про доставку складається в чотирьох примірниках (два примірники для перевізника, один для продавця, і один для покупця) з підписом перевізника та відправника вантажу. Якщо вантаж перевантажується кілька разів і складається з партій, видається кілька рахунків-фактур (для кожного транспортного засобу і кожної партії товару) під час транспортування транспортних засобів та вантажів.

На додаток до повідомлення про відправку, разом із відправкою надсилаються такі документи на відвантаження: пакувальні списки, специфікації відвантаження, сертифікати якості та інші документи, необхідні для ввезення товару в країну покупця та перетину транзитних країн (зразок міжнародної автомобільної накладної див. у додатку Е).

Коносамент – документ, який видається відправнику, що приймає товар для морського транспортування.

Коносамент виконує три основні функції:

- засвідчує приймання вантажу до перевезення (датою видачі коносаменту є дата відвантаження);
- є товаророзпорядчим документом;
- свідчить про укладення договору морського перевезення.

У разі виконання першої функції коносамент має мати форму квитанції (розписки) від судновласника або його представника, що засвідчує завантаження товару у відповідній кількості на судно для транспортування до зазначеного пункту призначення.

Друга функція коносаменту – надання власнику оригіналу права розпоряджатися товаром – тобто робить коносамент товаророзпорядчим документом. Це означає, що лише особа, зазначена в коносаменті або має коносамент на його пред'явника, може вимагати видачі товару, зазначеного в коносаменті. Для того, щоб продати в дорозі товар, який заявлений у коносаменті, відправнику досить продати або передати свої права за коносаментом.

Третя функція коносаменту – це його здатність бути єдиним свідченням існування морського транспорту. Коносамент виконує цю функцію, коли товари перевозяться на суднах з регулярними лініями або коли доставляються відповідними партіями. Якщо все судно або його частина зафрахтована на вантаж, договір морського перевезення укладається шкіпером (перевізником) та купцем (вантажовідправником) і оформлюється як чартер-партія (лат. *charta partita* – папір, розділений на частини). Чартер-партія (чартер, договір фрахтування) складається на одному аркуші паперу, який потім розривають на дві частини, по одній для кожної із сторін договору. У разі потреби ідентичність чартер-партії перевіряється шляхом зіставлення країв розірваного документу.

Сьогодні термін «фрахтування» в морському праві означає угоду про наймання судна (його частини) або для здійснення певного рейсу (рейсів), або на певний період часу. Відповідно до цього виділяють два основні види фрахтування: рейсовий чартер і тайм-чартер. У випадку укладення договору *рейсового чартеру* судно фрахтується на один або декілька рейсів. А в разі укладення *тайм-чартера* судно фрахтується на певний час незалежно від кількості рейсів, які за цей час будуть здійснені.

Коносамент містить таку інформацію:

- назву судна, якщо вантаж приймається до перевезення на певному судні;
- назву перевізника;
- місце, де товар приймається або завантажуюється;
- ім'я відправника;
- пункт призначення вантажу чи, за наявності чартера, пункт призначення або направлення судна;

-
- назву вантажоодержувача (іменний коносамент) або із зазначенням про те, що коносамент видано за «наказом відправника», або ім'я вантажоодержувача із зазначенням того, що коносамент видано «за наказом вантажоодержувача» (ордерний коносамент), або із зазначенням, що коносамент видано на пред'явника (коносамент на пред'явника);
 - найменування вантажу, його маркування, кількість місць, кількість та/або розмір (маса та об'єм), а в необхідних випадках – дані про зовнішній вигляд, стан і особливі властивості вантажу;
 - вантажні та інші заборговані перевізником платежі або зазначення, що фрахт має бути сплачено згідно з умовами, викладеними в рейсовому чартері або іншому документі, чи зазначення, що фрахт (вартість проїзду) повністю сплачено;
 - час і місце видачі коносаменту;
 - кількість складених примірників коносаменту;
 - підпис капітана або іншого представника перевізника.

Як правило, коносамент має вигляд друкованого документа (мовою акредитива), в який вноситься зазначена вище інформація (зразок коносаменту (Bill of Lading) див. у додатку Ж).

Існують коносаменти іменні, ордерні і на пред'явника.

Іменний коносамент вказує, що товар має бути доставлений відповідному одержувачу із зазначенням його імені та адреси. Такий документ не може бути переданий за допомогою звичайного індосаменту, тобто звичайним підтвердженням.

Ордерний коносамент видається на користь вантажоодержувача або за його розпорядженням і передбачає, що відправник може передати свої права іншим, підтвердивши коносамент, тобто поклавши на звороті свій підпис і штамп (печатку). Ордерний коносамент застосовується у випадках, коли оплата здійснюється за надання банківських документів.

Якщо в колонці «Одержувач» немає вказання або вказується «Пред'явник», то цей коносамент називається «на пред'явника». «На пред'явника» є також коносамент, який видається наказом експортера і містить на звороті бланкове індосо (підпис та ім'я експортера).

Коносаменти видаються у трьох і більше примірниках. Усі примірники або повний комплект коносаменту є оригіналами та мають штамп «оригінал». Кожний примірник коносаменту підписується капітаном судна або його агентом. У деяких випадках вказується серійний номер оригіналу – перший, другий та третій. У коносаменті має бути вказана кількість складених оригіналів. Окрім оригіналів, може бути видана необхідна кількість копій коносаменту, які не мають юридичної сили. Копії коносаменту мають, відповідно, штамп «копія». Кількість копій не входить до кількості примірників коносаменту. Коносамент має бути чистим, тобто не містити додаткових позначок чи відміток про дефектний стан товару чи упаковки.

Страхові документи видаються у разі відвантаження товарів за умовами СІФ або СІР. Вони містять страхові поліси та страхові сертифікати. Ці документи видаються страховими компаніями і свідчать про існування договору страхування.

Імпортери, як правило, страхують товар для власної вигоди або для вигоди інших осіб, які отримують товар. Якщо страхування входить в обов'язки експортера, договір укладається зі страховою компанією на користь імпортера або третьої сторони. Якщо останній покупець невідомий, поліс може бути виданий на пред'явника.

Заява про укладення договору страхування має містити таку інформацію:

- точну назву товару, тип упаковки, кількість місць і вагу вантажу;
- номери та дати коносаментів або інших транспортних документів;
- вид транспорту;
- спосіб відправлення вантажу (у трюмі чи на борту (палубі), в стосі або окремо);
- початкові пункти відправки, перевалки та пункти призначення товарів;
- вартість товару (страхова сума);
- вид страхового зобов'язання (умови страхування).

Договір страхування вважається укладеним з моменту письмового підтвердження страхового прийняття страховою компанією. На вимогу страхувальника страхова компанія зобов'язана видати страхові документи (поліс або сертифікат).

Страхові документи не можуть бути датовані пізніше дати відвантаження товару. Страхові поліси зазвичай видаються у валюті платежу. Мінімальна сума страхування вантажу становить 110 % від вартості СІФ відповідних товарів.

Основні реквізити страхового полісу мають відповідати даним інших документів, а саме: найменуванню товару, даті відвантаження, номеру транспортного документа, найменуванню вантажоодержувача, експортера тощо.

На додаток до одного з основних видів ризику – ризику часткової або повної втрати вантажу, страховий поліс може вказувати додаткові ризики, пов'язані з форс-мажорними обставинами.

Страхові поліси, як і коносаменти, поділяють на іменні, ордерні (гарантійні) або на пред'явника. Також страхові поліси можуть бути передані за допомогою простих або іменних (зарєєстрованих) індосаментів – передавального напису на зворотному боці у цьому випадку страхового поліса, що засвідчує передачу права на нього від однієї особи (індосанта) до іншої (індосата).

Сертифікат якості – це документ, який підтверджує якість продукції та послуг та їх відповідність міжнародним чи національним стандартам або вимогам нормативно-технічної документації. У деяких країнах цей документ називають сертифікатом відповідності.

Сертифікати якості потрібні, щоб виключити або запобігти виробництву продуктів, які не відповідають вимогам безпеки, оскільки ці продукти

можуть бути шкідливими для здоров'я, небезпечними для навколишнього середовища тощо.

Сертифікат якості (відповідності) за системою державного стандарту – це документ, що підтверджує наявність продукту із заявленими характеристиками відповідно до запропонованих до нього вимог. Цей сертифікат є дозвільним документом і своєрідним індикатором якості, що важливо насамперед для споживача. Сертифікат якості є документом, який доводить, що продукція має високу якість і відповідає всім стандартам, що застосовуються в певній країні. В Україні, наприклад, такими стандартами якості є ДОСТ, ДСТУ, ТУ тощо.

Сертифікати якості отримуються за встановленими схемами рекомендованими органами, які проводять процедури сертифікації та мають відповідну акредитацію. Сертифікат якості може бути виданий як на штучний товар, так і для партії або навіть на серійне виробництво.

Сертифікація якості продукції класифікується за кількома ознаками.

Відповідно до системи сертифікації, передбачено:

- здійснення сертифікації окремого товару або партії конкретної продукції, яка є дійсною до одного року;
- визнання різних закордонних сертифікатів відповідності – термін дії також до одного року;
- здійснення сертифікації продукції масового виробництва шляхом аналізу поданих документів, яка є дійсною до одного року;
- здійснення сертифікації продукції масового виробництва з аудитом виробництва. Термін дії такої сертифікації не більше двох років;
- здійснення серійної сертифікації продукції із атестацією (сертифікацією) системи управління якістю з терміном дії до п'яти років;
- здійснення сертифікації системи управління з терміном дії відповідного сертифікату якості до трьох років.

Відповідно до контингенту учасників, сертифікацію поділяють на: міжнародну; національну; регіональну; багатосторонню; двосторонню.

Для різних видів продукції та залежно від вимог до неї сертифікат якості може бути як обов'язковим, так й добровільним.

Обов'язкова сертифікація необхідна для товарів (послуг), які можуть негативно впливати на людину чи навколишнє середовище. Вона містить вищі вимоги до безпеки та інших характеристик товарів (послуг), які регулюються законодавством. Це харчові продукти, виробництво та ремонт автомобілів, газові прилади, електрообладнання, будівельні матеріали, будівництво тощо.

Добровільна сертифікація товарів або послуг проводиться лише з ініціативи виробника або продавця, який має право їх сертифікувати на відповідність діючим нормативно-технічним документам.

Сертифікат якості продукції не потрібен для деяких товарів, що ввозяться в Україну через державний кордон. Їх перелік строго визначений за-

конодавством. До таких товарів належать: предмети мистецтва, що ввозяться для проведення виставок; добровільна гуманітарна допомога; подарунки; інвестиції; тимчасово ввезені об'єкти.

Натомість сертифікат якості в обов'язковому порядку потрібен для таких товарів, як: побутова хімія; нафтопродукти та їхні компоненти; металоконструкції та вироби, які застосовуються в промисловості; товари технічного призначення та для багатьох інших товарів.

Сертифікація імпортової продукції в Україні має певні особливості. Зокрема, визнається лише такий закордонний сертифікат, у якому якість імпортованих товарів відповідає вимогам українських стандартів. В Україні лише Національна система сертифікації УкрСЕПРО має законне право визнати іноземний сертифікат.

Фінансові документи включають векселі та чеки (суть та види векселів і чеків розглянуто у темі 1, п. 1.2). У міжнародному платіжному обороті найширше використання мають векселі (прості та переказні).

З метою уніфікації вексельного законодавства та усунення колізій вексельних законів відбулося кілька міжнародних конференцій у Женеві, на яких було прийнято вексельні та чекові конвенції – багатосторонні міжнародні угоди, які регламентують порядок застосування та обігу векселів і чеків.

Основною метою Женевських конвенцій була уніфікація вексельного та чекового законодавства, запобігання та усунення колізій вексельних законів, що прийняті у різних країнах. Так, на Женевській конференції, яка відбулася у 1930 році, було прийнято три вексельні конвенції:

- Конвенція № 358, якою встановлювався Уніфікований закон про переказні векселі і прості векселі;
- Конвенція № 359 про врегулювання колізій законів про переказні та прості векселі;
- Конвенція № 360 про закони щодо гербового збору стосовно переказних та простих векселів.

На цій конференції 25 країн-учасниць зобов'язалися привести національне вексельне законодавство у відповідність до Женевських конвенцій. Разом з тим допускалась можливість внесення у національне законодавство певних застережень.

У відповідність з Женевськими конвенціями у різні роки привели своє законодавство більшість країн-учасниць конференції, а також ряд інших країн.

Женевські конвенції відіграли значну роль у розширенні вексельного обігу. Однак повністю уніфікувати вексельне законодавство не вдалося і досі. Деякі країни лише частково використали в національному законодавстві положення Конвенції № 358, а деякі, як-то Велика Британія та США, взагалі не приєдналися до Конвенції № 358. Зокрема, Велика Британія підписала і ратифікувала лише Конвенцію № 360, а її національне вексельне законодавство базується на основі британського закону про векселі, прийнятого ще у 1882 році.

Україна приєдналася до Женевської конвенції 1930 року про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі у 1999 році, коли Верховна Рада України прийняла відповідний Закон.

Контрольні запитання

1. Що являє собою зовнішньоторговельний контракт?
2. Охарактеризуйте основні розділи зовнішньоторговельного контракту.
3. Що являють собою базисні умови постачання у зовнішньоторговельному контракті?
4. Для чого розроблено правила Incoterms та в чому їх суть?
5. Охарактеризуйте особливості основних груп правил базисних умов постачання товару Incoterms-2020.
6. Яка різниця між умовами постачання FCA Incoterms 2020 та EXW Incoterms 2020?
7. Що означають умови постачання FAS Incoterms 2020 року та які їх особливості?
8. Що означають умови постачання FOB Incoterms 2020 року та чим вони відрізняються від умов постачання FAS Incoterms 2020?
9. Що означають умови постачання CFR Incoterms 2020 року та які їх особливості?
10. Чим базис постачання CIF відрізняється від правила постачання CFR Incoterms 2020?
11. Що означають умови постачання CIP Incoterms 2020 року та чим вони відрізняються від умов постачання CIF Incoterms 2020?
12. Що означають умови постачання CPT Incoterms 2020 року та чим вони відрізняються від умов постачання CIP Incoterms 2020?
13. Що означають умови постачання DAP Incoterms 2020 року та чим вони відрізняються від умов постачання CPT Incoterms 2020?
14. Які особливості умов постачання DDP Incoterms 2020 року?
15. Що являють собою комерційні документи, подані під час постачання товарів?
16. Які існують види транспортних документів у разі міжнародних постачань товарів?
17. Що таке коносамент та які функції він виконує?
18. Які страхові документи використовуються у разі міжнародних постачань товарів?
19. Що являє собою сертифікат якості продукції?
20. Які ви знаєте фінансові документи, що використовуються у разі міжнародних постачань товарів?

Тема 6 МЕХАНІЗМ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

- 6.1 Види кредитів у зовнішньоекономічній діяльності
- 6.2 Порядок визначення відсоткової ставки за користування кредитом
- 6.3 Форми кредитування імпортера та процедура отримання ним позики під товар
- 6.4 Форми кредитування експортера та умови, за яких банк погоджується надати йому кредит

6.1 Види кредитів у зовнішньоекономічній діяльності

Кредитування суб'єктів, що займаються міжнародною торгівлею, в сучасному світі відіграє важливу роль, оскільки для експортера позика розширює можливості продажу товару на світових ринках, а для імпортера – створює умови для придбання іноземних товарів, зокрема сучасного обладнання, технологій та ін. Як кредитори зовнішньоторговельних угод виступають уряди країн, банки та інші кредитно-фінансові установи, власне самі експортери та імпортери, але найбільша частина кредитування зовнішньої торгівлі припадає все ж на банки.

Серед основних видів кредитів у зовнішньоекономічній діяльності виділяють:

- міжнародний фірмовий (комерційний) кредит;
- міжнародний банківський кредит;
- міжнародний урядовий (державний) кредит;
- кредити міжнародних фінансово-кредитних організацій;
- змішаний кредит.

Міжнародний фірмовий (комерційний) кредит являє собою позику імпортеру, надану компанією, яка, як правило, є експортером.

Фірмова позика надається здебільшого на термін від 2 до 7 років і її конкретний строк залежить від кон'юнктури світового ринку, типу товарів та від інших чинників.

Оформлюватися фірмовий кредит може векселем або надаватися за відкритим рахунком. Оформлення кредиту векселем означає, що експортер після укладення угоди про продаж товару видає імпортеру переказний вексель (тратту), який після отримання комерційних документів приймає його (акцептує), тобто погоджується на оплату протягом зазначеного на ньому періоду часу. На відкритий рахунок фірмова позика оформлюється шляхом укладення угоди між експортером та імпортером, згідно з якою постачальник записує на рахунок покупця як борг вартість проданих та відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити позику протягом певного термі-

ну. Використовується кредит за відкритим рахунком у випадках регулярної доставки товарів з періодичною виплатою боргів – як правило, щомісяця.

Одним з різновидів фірмової позики є *авансовий платіж* імпортеру (аванс купівлі), який на момент підписання контракту здійснюється імпортером на користь іноземного постачальника у розмірі 10–15 % (іноді більше) від вартості замовленої техніки, обладнання, машин тощо. Аванс на купівлю є формою міжнародних розрахунків та способом кредитування експорту і одночасно засобом забезпечення зобов'язань іноземного покупця. У відносинах із країнами, що розвиваються, компанії-імпортери з розвинутих країн часто використовують купівельні аванси для експорту з цих країн сільськогосподарської продукції.

Зазвичай фірмовий кредит поєднується з банківською позикою. Особливо тоді, коли фірмовий кредит надається на тривалі періоди (до 5 років і більше). Тоді для перерахування значних коштів експортер звертається до банку з проханням про надання позики або з проханням рефінансування кредиту в банку.

Міжнародний банківський кредит – кредит, що надається банком компаніям (експортерам та імпортерам) у грошовій формі для цільового використання грошей протягом певного періоду на умовах повернення та платності.

Банківські позики компанії можуть отримати такими основними способами:

- простого кредитування (разового зарахування коштів в іноземній валюті на банківський рахунок позичальника);
- відкриття кредитної лінії.
- кредитування рахунку фірми-позичальника;
- участі банку у наданні позики фірмі-позичальнику на спільній (синдикованій) основі.

Банківський зовнішньоторговельний кредит поділяється на два види: *фінансовий та експортний*.

Фінансовий кредит дає можливість торгувати на будь-якому ринку, що розширює можливості вибору торгових партнерів. Цей вид позики часто використовується центральними банками для здійснення операцій з виплати зовнішнього боргу і він, таким чином, не завжди пов'язаний з постачанням товарів.

Експортний кредит полягає в тому, що його можна використовувати лише для придбання товарів у країні кредитора. Він надається банком експортера банку імпортера або безпосередньо імпортеру. Надання експортного кредиту сприяє розширенню експорту товарів у країні боржника.

Міжнародний урядовий (державний) кредит надається урядом однієї держави уряду іншої держави за рахунок державного бюджету. Переважно вони довгострокові (10–15 років) і зазвичай надаються на двосторонній основі.

Урядовий кредит характеризується тим, що суб'єктами кредитних відносин є окремі країни, а об'єктом перерозподілу – їх національний дохід. Звичайно, урядовий кредит надається на кращих умовах, ніж приватний. Він може бути безвідсотковим, пільговим, а також може надаватися у вигляді субсидій. Здебільшого урядовий кредит призначений для освоєння конкретних проектів і програм економічного та соціального розвитку. Міжурядові кредити мають форму інвестиційних позик, які використовуються для фінансування капітальних вкладень чи спрямовуються на збалансування платежів між країнами.

У широкому розумінні міжурядовими вважають також позики міжнародних валютних установ і організацій, які надаються Міжнародним валютним фондом (МВФ), Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР), Європейським інвестиційним банком та іншими фінансово-кредитними організаціями. Такі кредити сприяють вирішенню валютних труднощів, з якими стикаються країни-члени щодо дефіциту їх платіжних балансів, а також допомагають досягненню збалансованого зростання міжнародної торгівлі. Окрім того МВФ та МБРР надають стабілізаційні позики та структурні позики для реалізації програм, спрямованих на структурні реформи в економіці окремих країн.

Змішані міжнародні позики у вигляді спільного кредитування надаються кількома кредитними установами – міжнародними та національними (як державними, так і приватними), на реалізацію масштабних проектів. Зокрема, станом на 1 березня 2021 року в Україні реалізовувалося 40 спільних з міжнародними фінансовими організаціями (МФО) проектів, на загальну суму 5,66 млрд євро та 3,09 млрд дол. Сьогодні український уряд спільно з ЄБРР інвестують проекти з модернізації та розвитку транспортної інфраструктури в Україні, підтримки енергетичного сектора, впровадження концесійних проектів. Зокрема ЄБРР інвестує кошти у програму державно-приватного партнерства у дорожній галузі України.

Стосовно термінів користування коштами кредити поділяються на такі:

- короткострокові – від трьох місяців до одного року;
- середньострокові – від одного до п'яти років;
- довгострокові – понад п'ять років (у деяких країнах на термін понад десять років).

Короткострокове кредитування відбувається у таких формах:

- овердрафт у національній валюті;
- овердрафт в іноземній валюті.
- документальний акредитив.
- аванс на умовах інкасо;
- купівля векселів.

Овердрафт (англ. overdraft — перевищення кредиту) – це короткострокова позика, яку може використовувати позичальник, що тимчасово

потребує коштів. Коли банк допускає овердрафт, це означає, що він дозволяє компанії-клієнту виписувати чеки та отримувати гроші в кредит на заздалегідь визначену суму, яка перевищує наявну на його поточному рахунку в цьому банку.

Середньострокові кредити надаються у національній та іноземній валюті, а також за допомогою факторингу та форфейтингу.

Довгострокове кредитування здійснюється шляхом випуску цінних паперів (акцій та облігацій), а також шляхом укладання лізингової угоди.

Кредитування зовнішньоекономічних угод є одним з головних факторів конкуренції. Адже інтереси експортера та імпортера не збігаються, навпаки – вони протилежні. Якщо імпортер намагається на якомога довший термін затримати платіж, то експортер хоче домогтися оплати за товари якомога швидше. Кредитування допомагає знаходженню взаємовигідних умов оплати та сприяє швидшому підписанню зовнішньоекономічного контракту, у якому інтереси експортера та імпортера будуть враховані залежно від сили їхніх позицій на міжнародному ринку.

6.2 Порядок визначення відсоткової ставки за користування кредитом

Одним з основних предметів переговорів позичальника і кредитора є визначення плати за кредит, яка варіюється на основі процентних ставок на внутрішні кредити з урахуванням ризиків позичальника.

Процентний платіж за користування кредитом залежить від величини відсоткової ставки за кредит, яка, й собі, залежить від багатьох чинників, які впливають на ступінь ризику, пов'язаного з наданням кредиту, серед яких найважливішими є такі:

- мета і тривалість надання позики;
- обсяг та забезпечення кредиту;
- платоспроможність позичальника.

Також під час встановлення розміру процентної ставки враховується попит і пропозиція на кредитні ресурси на ринку.

Графічно визначення рівноважної відсоткової ставки зображено на рис. 6.1, де крива попиту на позичковий капітал показує, що, за інших однакових умов, господарські агенти будуть частіше брати позику, спрямовуючи одержані кошти як у вигляді інвестицій, так і на споживання, якщо відсоткова ставка буде знижуватися. А характер кривої пропозиції позичкового капіталу на цьому графіку відображає той факт, що збільшення відсоткової ставки сприяє, за інших однакових умов, зростанню пропозиції на грошовому ринку. Рівноважна відсоткова ставка зрештою встановлюється у точці перетину кривих попиту та пропозиції.

Зображена модель ринку позичкового капіталу є звичайно спрощеною, адже у ній ігнорується те, що реально існує не одна відсоткова ставка, а різні величини відсоткових ставок залежно від ступеня ризику вкладання

коштів, терміну, на який береться кредит чи надається позичка, розміру позички, ставки оподаткування, рівня конкурентної боротьби на грошовому ринку та інших чинників

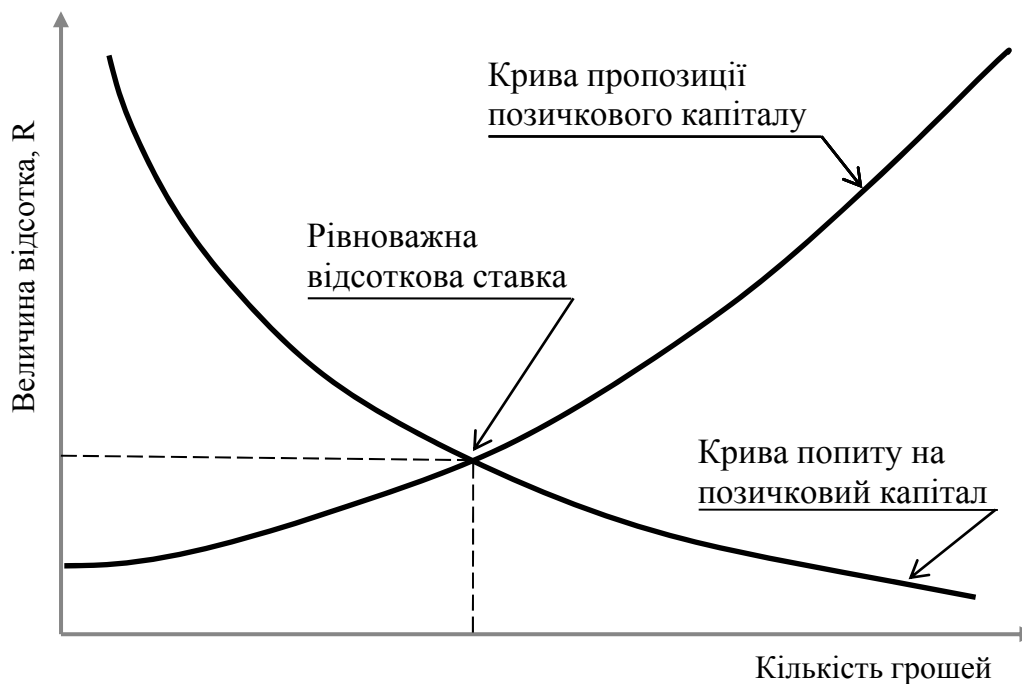


Рисунок 6.1 – Визначення рівноважної відсоткової ставки

Розглянемо дію основних із цих чинників:

– *ступінь ризику*. Якщо ймовірність повернення взятої позички мінімальна, то відсоток, за який кредитор погодиться позичити гроші, буде максимально високим. Адже він буде прагнути компенсувати свій ризик. І навпаки, якщо кредитор буде впевнений у повному розрахунку позичальника в зазначений термін за надані кредити, то погодиться на встановлення мінімальної відсоткової ставки, не нижчої, звичайно, за передбачуваний рівень інфляції;

– *терміновість*. За інших однакових умов, позичка на тривалий час надається за вищою відсотковою ставкою, ніж на короткостроковий період, тому що кредитори довгострокової позички вимушені на довший час відмовитись від альтернативних варіантів використання своїх коштів і через це у них підвищується ймовірність понесення фінансових збитків. Хоча бувають випадки, коли за деякими видами кредитів довгострокове запозичення дешевше, ніж короткострокове, проте це не відображає загальної тенденції;

– *оподаткування*. За однакового рівня відсоткової ставки та фінансового ризику кредитор надасть перевагу розміщенню своїх грошових засобів у ту сферу, де одержуваний дохід буде обкладатися меншим податком;

– *рівень конкурентної боротьби на грошовому ринку.* Обмеження конкуренції призводить, як правило, до зростання відсоткової ставки, а загострення конкурентної боротьби між фінансовими агентами викликає зниження норми відсотка з метою заволодіння більшою часткою грошового ринку;

– *розмір позички.* У разі більшої суми позичкового капіталу відсоткова ставка, за інших однакових умов, є меншою, аніж за позичання невеликої суми грошей, оскільки адміністративні видатки великої і малої позичок майже однакові в абсолютному вираженні.

І все ж на рівень відсоткової ставки найсильніший вплив має ризик, оскільки він найбільше впливає на рівень прибутковості. На рівень ризику впливають такі чинники, як:

- політика Центрального банку в країні;
- динаміка рівня бюджетного дефіциту;
- динаміка сальдо балансу зовнішньої торгівлі;
- рівень і динаміка ділової активності у країні і світі.

Оцінення динаміки цих чинників та їх впливу на відсоткові ставки за кредитами є дорогим і важким для прогнозування, тому такі прогнози роблять лише великі фірми та банки.

Для отримання позики позичальник (експортер, імпортер) подає заяву та бізнес-план. Після ознайомлення з цими документами банк проводить визначення кредитних лімітів. Ця процедура складається з семи етапів.

1. Визначення розміру абсолютного ліміту для кожного позичальника. Розмір абсолютного ліміту визначається банком на основі його кредитної політики, і позикодавець визначає розмір кредиту для одного позичальника незалежно від його кредитоспроможності.

2. Визначення ліміту кредиту пропорційно чистій вартості позичальника та його чистому оборотному капіталу. Чиста вартість позичальника – це сума його балансового пайового капіталу. А чистий оборотний капітал – це різниця між оборотними (поточними) активами та поточними зобов'язаннями. Оскільки це два найважливіші джерела покриття боргу, позикодавець встановлює, наприклад, ліміт таким чином: не більше 10 % чистої вартості позичальника і не більше 20 % чистого оборотного капіталу.

3. Контроль ліквідності. Кредитоспроможність потенційного позичальника оцінюється шляхом визначення стандартних коефіцієнтів ліквідності та порівняння їх із середнім показником по галузі в цілому.

4. Моніторинг прибутковості. Рентабельність позичальника аналізується в динаміці протягом певного періоду та порівнюється із середнім показником по галузі.

5. Оцінення активів позичальника. На цьому етапі оцінюється вартість активів компанії для погашення боргів у разі примусової ліквідації – банкрутства позичальника.

6. Отримання рейтингу потенційного позичальника від рейтингових агенцій та вивчення кредитної історії позичальника.

7. Встановлення кредитного ліміту.

6.3 Форми кредитування імпортера та процедура отримання ним позики під товар

Одним із поширених фінансових інструментів, що застосовуються у сфері міжнародних розрахунків, є переказний вексель (тратта), який використовується для оформлення кредитних відносин між учасниками зовнішньоекономічних угод (експортером та імпортером) та банками.

Широке використання переказного векселя зумовлене наданням експортером та імпортером комерційного кредиту в обмеженому обсязі, що насамперед є наслідком недовіри один до одного. Саме ця недовіра і породила акцептні позики.

Акцептна позика – це процес надання кредиту шляхом прийняття банком векселя. У цьому випадку експортер виставляє тратту для акцепту не на імпортера, а на банк імпортера. Таким чином, ця позика офіційно пропонується експортером, але різниця між звичайною комерційною позикою та акцептною позикою полягає в тому, що акцептантом є банк, що суттєво змінює характер відносин між двома сторонами. Тепер ризик невиконання зобов'язань у частині непогашення кредиту для експортера втрачає значення, оскільки його бере на себе великий банк, який у цьому випадку наражається як на валютний ризик, так і ризик країни. Залежно від загального ступеня ризику банк визначає розмір комісії за акцепт, яка сплачується негайно і не підлягає поверненню, навіть якщо імпортер не використав позика.

Етапи процесу здійснення акцептної операції наведено у таблиці 6.1.

Таблиця 6.1 – Етапи процесу здійснення акцептної операції

Етап 1	Експортер домовляється з імпортером про умови оплати на основі акцепту тратти банком
Етап 2	Імпортер звертається до банку з проханням надати йому акцептну позика
Етап 3	Банк зобов'язується прийняти вексель від експортера
Етап 4	За погодженням з учасниками операції (експортером та імпортером) оплата узгоджується та укладається угода про здійснення платежу через акцепт банком переказного векселя
Етап 5	Експортер виписує тратту на банк імпортера та передає її разом з комерційними документами своєму банку для передачі в банк імпортера
Етап 6	Банк імпортера передає комерційні документи своєму клієнту й акцептує тратту та надсилає її банку експортера
Етап 7	Імпортер вносить (за певний період до оплати векселя) у банк відповідну суму, за яку сплачується акцептована тратта

Проводячи таку акцептну операцію банк імпортера не використовує власних грошових ресурсів, щоб здійснити кредитування (він оплачує

тратту лише у випадку неспроможності імпортера самому здійснити оплату). Але, акцептуючи тратту, банк дає гарантію експортеру, що оплата товару буде здійснена і здійснена вчасно.

Як правило, акцептні позики відкриваються під заставу імпортних товарів. Термін акцептної позики, як правило, обмежений трьома місяцями.

У міжнародній практиці часто застосовують **акцептно-рамбурсний кредит**. В його основі лежать вимоги експортерів щодо отримання переказного векселя, прийнятого (акцептованого) великим першокласним банком.

Механізм акцептно-рамбурсної операції є таким самим, як механізм акцептної, за винятком того, що банк імпортера не сам акцептує вексель, а дає імпортеру підтвердження великого міжнародного банку. Перш ніж тратта буде акцептована першокласним міжнародним банком банк імпортера в обумовлений час надсилає йому своє рамбурсне зобов'язання (зобов'язання банку перерахувати кошти для оплати акцептованих тратт).

Ефективною формою короткострокового кредитування імпортера є документарний акредитив, який використовується як надійний спосіб оплати, який може захистити інтереси сторін угоди. На практиці міжнародних розрахунків імпортер отримує позики за такими видами, як акцептний акредитив, компенсаційний акредитив та акредитив з оплатою частинами.

Акцептний акредитив використовується для кредитування імпортера, але у випадку наступного врахування векселя він стає засобом отримання негайного платежу експортером. Акцептний акредитив передбачає, що експортер у пакет документів, передбачених акредитивом, вносить строкову тратту, термін якої зазвичай становить від 60 до 90 днів, виставлену на банк, який її акцептує. Акцептуючи тратту, банк погоджується оплатити номінал векселя за настання терміну його погашення. Акцептована тратта може бути облікована чи придбана банком, який її акцептує, або повернена її пред'явнику. Беручи до уваги тратту, банк надає бенефіціару кошти на період акцепту, стягуючи в такому разі комісію за акцептування. Сума комісії залежить від валюти, в якій був виставлений рахунок, суми та строку векселя.

Акредитив з відстрочкою платежу за своїм економічним змістом схожий на акцептний акредитив. Імпортер отримує документи до того, як здійснить платіж продавцеві. Для забезпечення інтересів експортера уповноважений банк дає йому письмовий дозвіл здійснити платіж у певний строк за виставленими документами. Потрібно зазначити, що банки пропонують відстрочені кредитні позики лише надійним клієнтам.

Суть **компенсаційного акредитива** полягає в тому, що замовник (який є посередником або генеральним підрядником) передає виробнику товарів або субпостачальнику свою вимогу щодо оригіналу акредитива, відкритого на його користь. А банк, який підтвердив цей оригінал акредитива, відкриває на цій основі компенсаційний акредитив на користь виробника.

Відкриття акредитива передбачає видачу абстрактного боргового зобов'язання для банку, який його відкрив. За умови, що банк не вимагає від імпортера негайно сплатити суму акредитива, він може надати кредит для відкриття акредитива імпортерів. У цьому випадку банківські гроші, як правило, не залучаються, і після отримання документів, зазначених в акредитиві, вони сплачуються через поточний рахунок імпортера.

До прийняття документів від експортера кредитний ризик несе банк, який відкрив акредитив (банк-емітент). У той самий час він має переконатися, що зможе отримувати платежі за акредитивом за рахунок імпортера. Зазвичай такий кредит пропонується для забезпечення товарів, що імпортуються за акредитивом. Така схема отримання кредиту використовується тоді, коли імпортером є посередник. Покрокову процедуру процесу отримання кредиту під продукцію показана в таблиці 6.2.

Таблиця 6.2 – Покрокова процедура процесу отримання позики під забезпечення продукції, що імпортується

1	Укладання угоди між імпортером та експортером щодо розрахунків за акредитивом
2	Імпортер просить банк відкрити акредитив для отримання позики під гарантію (заставу) товару
3	Імпортер передає банку документи на відвантаження товарів, отримані від експортера
4	Банк перевіряє документи і у випадку, якщо вони відповідають всім підставам укладеної угоди, він пропонує позику імпортеру
5	Імпортер використовує позику для оплати товару
6	У разі надходження товарів у країну імпортера банк зберігає їх і страхує
7	Імпортер продає товар
8	Банк передає товари після того, як імпортер уклав угоду про їх продаж
9	Погашення позики за рахунок виручки від продажу товарів

Як правило банк погоджується надати позику під забезпечення товарами, якщо виконано такі умови:

- клієнти-позичальники мають незаплямовану репутацію та досвід у торгівлі;
- товари є високоякісними та швидко продаються;
- ринкові ціни на ці товари є стабільними;
- фінансовий стан постачальника та кінцевого покупця не викликає питань.

Термін позики під продукцію становить від 7 до 90 днів.

У практиці міжнародних розрахунків, поряд із непрямим кредитуванням імпортерів у формі акцептованих тратт та документарних акредитивів, набуло широкого розвитку пряме банківське кредитування імпортерів. Воно може бути реалізовано як приватними, так і державними банками.

Пряме банківське кредитування можна вважати формою кредитування, яка є вигіднішою для імпортера, оскільки ці позики дають йому можли-

вість вибрати експортера. Таке кредитування є вигідним також для експортера, оскільки позбавляє його необхідності звертатися до банку з проханням урахування векселів або їх придбання.

Зважаючи на велике значення, яке надається зовнішній торгівлі в економічній політиці країни, більшість урядів створюють спеціальні та універсальні банки, що спеціалізуються на фінансуванні експортних та імпорتنих операцій. Так, у США в 1934 р. для фінансування міжнародної торгівлі було створено спеціальний Експортно-імпортний банк. У Японії в 1950 р. для цього також було створено Експортно-імпортний банк Японії. У 1946 р. у Франції було створено Французький банк зовнішньої торгівлі. Такі спеціалізовані банки також створено й у інших країнах. Зокрема, в Україні 3 січня 1992 р. було створено спеціалізований експортно-імпортний банк – Укрексімбанк.

Серед основних функцій цих банків є такі:

- довгострокове та короткострокове кредитування експортерів.
- гарантування та страхування експортних кредитів;
- довгострокове кредитування іноземних урядів та компаній.

Ці спеціалізовані банки надають переважно позики іноземним покупцям товарів на вигідніших умовах, ніж інші організації. Однією з важливих умов надання таких позик є гарантії урядів країн-позичальників.

Звичайно, такі банківські позики більше підлягають державному регулюванню та контролю, ніж фірмові. З цього погляду їх кредити схожі на державні позики. Хоча угоди про надання таких позик відбуваються між банками, вони мають ліцензію урядів і в багатьох випадках є частиною міжурядових угод, тому умови цих позик зазвичай суттєво відрізняються від умов звичайних комерційних позик.

Щоб забезпечити своєчасне повернення позики, банк має систематично контролювати хід виконання кредитної угоди. У разі невиконання позичальником договору позики банк має право достроково припинити подальше використання кредиту та стягнути суму заборгованості.

6.4 Форми кредитування експортера та умови, за яких банк погоджується надати йому кредит

Експортне кредитування – це процес надання грошей експортеру для покриття його витрат від початку виробництва товару до отримання оплати за нього.

Особливістю експортних кредитів є те, що вони мають пов'язаний характер, тобто передбачають наявність у кредитному договорі так званого пов'язуючого застереження, яке зобов'язує позичальника використовувати цей кредит винятково для зазначених цілей, наприклад, для придбання товарів, вироблених у країні кредитора.

Експортні кредити, як й будь-які, поділяються на такі:

- короткотермінові – надаються та використовуються впродовж одного року для кредитування експорту споживчих товарів та сировини;
- середньострокові – надаються на термін від одного до п'яти років і використовуються для кредитування експорту техніки та обладнання;
- довгострокові – надаються на термін понад п'ять років і використовуються переважно для кредитування експорту інвестиційних товарів (товарів, які купуються за рахунок фінансових вкладень і використовуються на підприємстві для виробництва інших товарів та послуг) та великих проєктів.

Розглядають два етапи кредитування експорту:

- початковий – від початку виробництва до відвантаження товару;
- поточний – у період, що охоплює час транспортування та отримання платежу.

Короткострокові експортні кредити оформляються здебільшого як акредитив з авансом, аванс на умовах інкасо, урахування та акцепт векселів. Для довірених клієнтів, щоб забезпечити можливість здійснення торгових операцій, банки можуть надавати овердрафт у національній та іноземній валютах.

Акредитив з авансом використовується у разі надання кредиту експортеру перед відвантаженням (відправкою) товару. У такому випадку чітко вказується частка авансу експортера у загальній сумі акредитива. Як правило, сума авансу не перевищує 85 % загальної суми акредитива. За використання акредитива з авансом експортер письмово зобов'язується надати у певний термін необхідні документи. Виплата коштів здійснюється банком експортера, але з гарантією банку, який відкрив акредитив. Якщо експортер не надасть документи в зазначений термін і не сплатить авансовий платіж, банк, який відкрив акредитив, списує суму авансу та відсотки з рахунку банку експортера.

Сума авансу на умовах інкасо залежить від оцінки фінансової надійності клієнта, якості гарантії позичальника, який передає іноземному банку-позикодавцю у заставу право власності на експортовані товари та вимоги щодо отримання оплати за документарним інкасо. А також на суму авансу на умовах інкасо впливає економічна та політична ситуація у країні покупця (імпортера). Здебільшого сума авансу становить від 75 до 90 % від загальної суми інкасо.

Аванси на умовах інкасо вважаються прийнятним методом кредитування експорту за умови, що банк-кредитор виконає інкасування, а векселі підлягають сплаті в цій державі і в національній валюті експортера та банку-кредитора. Якщо векселі підлягають оплаті в іноземній валюті та за кордоном, тоді доцільно враховувати (купувати) векселі, що видані експортером покупцеві, які необхідно оплатити за кордоном. Урахування (акцепт) векселів здійснюється перед їх відправкою імпортеру зі знижкою (дисконтом).

Банк акцептує векселі лише тоді, коли вони мають надійне забезпечення. А отже фінансова надійність імпортера, сума векселів та очікуваний період часу до їх оплати є важливими елементами під час оформлення кредиту експортеру.

У разі відхилення платежу або акцепту банк має право регресу (зворотної вимоги) до експортера. Для зменшення ризику відхилення платежу чи акцепту векселів, вони мають виписуватися у вільно конвертованій валюті, а для отримання додаткової гарантії банк може вимагати від клієнта ще й оформлення страховки на позику на випадок ризику невиконання зобов'язань.

Методом короткострокового кредитування експортера є також *відкриття акцептної кредитної лінії*, яку можна розглядати як угоду, згідно з якою банк погоджується приймати (акцептувати) векселі, виписані на нього експортером під забезпечення торговельними векселями на експортовані товари. У такому випадку вартість акцептованих векселів не має перевищувати (чи навіть дорівнювати) вартості торговельних векселів. У випадку відмови імпортера від платежу чи акцепту за торговельним векселем банк має право регресу до експортера.

Використання акцептних кредитів у міжнародній практиці дуже поширене. Серед причин широкого їх використання є такі:

- акцептну позику можна розглядати як середньостроковий овердрафт;
- вартість акцептного кредиту зазвичай є нижчою відсоткової ставки за овердрафтом або банківською позику, оскільки норма дисконтування векселів, прийнятих банком на ринку, як правило, нижча.

Якщо експортер регулярно та у великих обсягах отримує векселі чи чеки від іноземних партнерів, краще використовувати факторинг та форфейтинг, а не просити від банку постійно враховувати векселі або акцепт векселів.

Такі альтернативні форми кредитування, як факторинг, форфейтинг та лізинг у зовнішній торгівлі набувають усе більшого поширення. Вони використовуються переважно малим бізнесом.

Факторинг як форма експортного кредиту – це продаж права вимагати торговельний борг. Факторинг є різновидом посередницьких операцій, що здійснюються банком та спеціальними компаніями, суть яких полягає в купівлі грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасації. Така операція дозволяє експортеру негайно отримати гроші від 70 до 90 % вартості рахунку-фактури (інвойсу). Інші 10–30 % вартості рахунку-фактури після вирахування відсотків за позику та комісійних за послуги зараховуються на рахунок експортера, який тимчасово заморожується (блокується). Так факторингова компанія страхується від ризику неплатежу експортера. Якщо імпортер вчасно сплачує свої зобов'язання, факторингова компанія розблоковує рахунок і решту повертає клієнту – експортеру.

Вигідно використовувати експортний факторинг за умови, що експортер мав проблеми з грошовими потоками та здійснює торгівлю на умовах відкритого рахунку. Використання факторингу в експортних операціях має ряд переваг, зокрема він допомагає:

- запобігти втратам за безнадійною заборгованістю;
- знизити витрати на утримання працівників бухгалтерії;
- виключити валютний ризик;
- розширити коло партнерів та отримання знижок;
- економити час;
- скоротити період кредитування.

Існує два види факторингу – відкритий і прихований. Якщо експортер вибирає відкритий факторинг, то факторингова компанія, яка купує вимоги, застосовує відкриту концесію, тобто повідомляє покупця (імпортера) про переуступку вимог експортером. У випадку, коли використовується прихований факторинг, покупець не отримує повідомлення про продаж зобов'язань компанії, що здійснює факторинг, і жодному з контрагентів експортера не надається інформація про кредитування експорту товарів факторинговою компанією.

Факторські операції також бувають з правом регресу і без права регресу. Якщо угода про надання послуг факторингу укладається з правом регресу, банк має право вимагати від клієнта (продавця) повернення сплаченої суми. Якщо контракт укладається без права регресу, банк не має права подавати зустрічний позов.

За факторинг факторингова компанія бере плату, яка містить:

- відсотки за користування кредитом, які вищі ринкової ставки за позикою за відповідний період на 2–3 відсоткові пункти;
- плату за обслуговування (ведення бухгалтерії, стягнення боргу тощо), яка обчислюється у відсотках від суми рахунку-фактури і становить, як правило, 0,3–5 %;
- премію за особливий ризик, якщо застосовується безповоротний факторинг у розмірі 0,2–0,5 % від суми наданої позики.

Особливістю міжнародного факторингу є те, що в процесі роботи з експортером факторингова компанія зазвичай укладає угоду з факторинговою компанією країни-імпортера та передає їй частину своїх функцій. Цей контрфакторинг називається взаємним або двофакторинговим. Його переваги пов'язані з тим, що вимоги до боргу кожної з фірм, які обслуговують імпортерів, є внутрішніми, а не зовнішніми. Це значно спрощує процедури визначення кредитоспроможності імпортера, страхування від ризику, стягнення боргу тощо.

Результатом використання факторингу є можливість розширення обсягу торгових угод, використання додаткового джерела фінансування та економія витрат на управління. Для експортера особливо корисно використовувати факторинг для торгівлі за відкритим рахунком.

Однак, окрім позитивних сторін використання факторингу, потрібно сказати і про деякі його недоліки, зокрема такі:

- експортери часто надають перевагу традиційним методам фінансування оскільки існує думка, що використання факторингу є свідченням нестабільності фінансового стану партнера;
- експортери побоюються, що втручання факторингової компанії чи банку може призвести до погіршення їх відносин з партнером;
- експортний факторинг не підходить для експортних операцій з довгими відстрочками платежів. Застосування факторингу є зручним способом фінансування експортера, якщо термін позики становить від трьох до шести місяців. У випадку, якщо потрібно довгострокове фінансування, використовують форфейтинг.

Форфейтинг – це кредитування експортера шляхом придбання векселів або інших боргових зобов'язань. Поява цієї форми зовнішньоторгового кредитування зумовлена швидким зростанням експорту дорогого обладнання з тривалим виробничим періодом, посиленням конкуренції на світових ринках та зростанням ролі кредиту у розвитку світової торгівлі.

Якщо факторинг використовується для кредитування короткострокової заборгованості в країні та за її межами, і, як правило, шляхом придбання всіх претензій, то форфейтинг є інструментом кредитування окремих, як правило, середньострокових експортних вимог.

Загальними рисами факторингу та форфейтингу є те, що ці форми кредитування використовуються для зменшення балансової заборгованості в результаті продажу вимог.

Механізм форфейтингу використовується коли потрібно пришвидшити виконання довгострокових фінансових зобов'язань та для сприяння швидшому отриманню коштів експортером, який надав імпортеру кредит. Таким чином, форфейтингова форма кредитування дозволяє експортерам зменшувати валютні ризики, що можуть виникнути через коливання курсу валют упродовж періоду між укладанням зовнішньоекономічної угоди та фактичною оплатою за неї.

Суб'єктами форфейтингової операції є експортер (продавець), імпортер (покупець), форфейтер (банк) і гарант (банк). У разі укладення **зовнішньоекономічного** договору, предметом якого є форфейтинг, кожен з цих суб'єктів має на меті своє: покупець (імпортер) – купує товар у кредит та сплачує за ним відсотки; продавець (експортер) – отримує за векселем суму грошей, що дорівнює ціні товару; банк (форфейтер) – отримує дохід за проведення операції; банк-гарант (поручитель) – отримує дохід за поручительством (надання гарантії).

Термін дії форфейтингової угоди становить від 180 днів до 5 років.

Перевагами форфейтингу є: мінімізація процентного, валютного та політичного ризиків; відсутність втрат на інкасацію боргу; зменшення ризику неплатоспроможності експортера.

До недоліків форфейтингу можна віднести високу вартість операції та складність пошуку форфейтера. Зазвичай банки неохоче погоджуються виконувати роль форфейтера, оскільки на практиці стикаються з деякими труднощами, що пов'язані з існуванням певних обмежень у країні імпортера на здійснення платежів за кордон, низькою кредитоспроможністю імпортера, незадовільним станом банку, який надає гарантію.

Експортний лізинг – це вид міжнародної торгової позики, суть якого полягає у наданні лізингоотримувачу виняткового права користування на певний період майном лізингодавця. Це майно може бути як власністю самого лізингодавця, так і бути придбаним ним за дорученням чи погодженням з лізингоотримувачем у певного продавця майна (постачальника), і переданого лізингоотримувачу за умови сплати ним періодичних лізингових платежів.

Лізинг – це довгострокова оренда машин та обладнання або видача обладнання напрокат. Лізинг дозволяє промисловим, комерційним, транспортним та іншим підприємствам (орендарям) придбавати широкий спектр основних засобів у комерційних банках та лізингових компаніях (орендодавців) за певну орендну плату у довгострокове користування.

Лізинг є одним з найпоширенішим видом оренди у міжнародній практиці.

Лідерами розвитку ринку лізингу в світі є Великобританія, Китай, Японія, Німеччина та Франція. Практика регулювання цього ринку різна та визначається зрілістю самого ринку, рівнем властивих ризиків та доступністю інструментів зниження цих ризиків.

В Україні протягом останніх років було вжито низку заходів, спрямованих на створення ефективного середовища для розвитку лізингу. Закон України «Про лізинг» був прийнятий у 1997 році. Відтоді ринок лізингу в Україні постійно зростає та поки залишається досить невеликим, особливо у порівняно з європейськими країнами.

З економічної та функціональної точок зору лізинг дозволяє зменшити витрати на придбання засобів виробництва, а також зменшити рівень оподаткування прибутку та майна.

Кількість учасників лізингової угоди може змінюватися залежно від економічних умов. У більшості випадків в лізинговій операції беруть участь три сторони: продавець товару (експортер), лізингоотримувач (імпортер) та лізингодавець. Лізингодавцем може бути банк або лізингова компанія (часто лізингова компанія є дочірньою компанією банку). Коли укладаються угоди на великі суми, кількість учасників може сягати до семи осіб, включно й брокерські та трастові фірми.

Лізинг дозволяє експортеру отримувати платежі швидко та в повному обсязі, оскільки обладнання продається лізингодавцю, а сам експортер звільняється від усіх фінансових проблем, пов'язаних з цим товаром, за винятком гарантійних зобов'язань.

Лізинг як форма кредитування у сфері зовнішньоекономічних відносин є особливо вигідним, якщо за допомогою механізму лізингу можна отримати податкові або митні пільги.

Правові та митні аспекти міжнародного лізингу дуже складні через їх різне тлумачення в законодавстві різних країн, однак існує тенденція до стандартизації правил лізингових операцій.

Контрольні запитання

- 1. Які види кредитів найбільш поширені у зовнішньоекономічній діяльності?*
- 2. Що являє собою міжнародний фірмовий кредит та як він оформлюється?*
- 3. У чому суть міжнародного банківського кредиту та якими способами його можна отримати?*
- 4. Яка різниця між банківським фінансовим і банківським експортним кредитами?*
- 5. Яка особливість міжнародних урядових кредитів та кредитів міжнародних фінансово-кредитних організацій?*
- 6. Як визначається відсоткова ставка за кредит та від яких чинників залежить її розмір?*
- 7. Які ви знаєте форми короткострокового кредитування імпортера?*
- 8. Як банк визначає кредитні ліміти для надання позики?*
- 9. У чому різниця між звичайною комерційною позикою та акцептною?*
- 10. Розкрийте суть акцептного акредитива, компенсаційного та акредитива з оплатою частинами. Які основні відмінності між ними?*
- 11. Який порядок отримання позики під продукцію?*
- 12. Які існують методи короткострокового кредитування експорту?*
- 13. Які переваги використання факторингу в експортних операціях?*
- 14. Що можна віднести до негативних сторін експортного факторингу?*
- 15. Коли у разі кредитування експортера використовуються форфейтинг?*
- 16. Розкрийте суть та особливості експортного лізингу.*

Інформаційні джерела

1. Класифікатор іноземних валют та банківських металів [Електронний ресурс]: Положення, затв. постановою Правління НБУ від 04.02.1998 № 34 зі змінами та доповненнями: у ред. постанови Правління НБУ від 28.04.2020, підстава – v0057500-20. – Текст. дані. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0521500-98#n15>. – Назва з екрана.
2. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 7 груд. 2000 р. № 2121-III зі змінами та доповненнями: станом на 29.05.2020. / Законодавство України: [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. – Назва з екрана.
3. Про валюту і валютні операції [Електронний ресурс]: Закон України від 21.06.2018 р. № 2473-VIII зі змінами та доповненнями: станом на 28.04.2020 р. / Законодавство України: [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> – Назва з екрана.
4. Про обіг векселів в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 05.04.2001 р. № 2374-III зі змінами та доповненнями: станом на 13.02.2020, підстава – 440-IX/ Законодавство України: [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2374-III#Text> – Назва з екрана.
5. Про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України [Електронний ресурс]: Положення, затв. постановою Правління НБУ від 02.01.2019 № 1 зі змінами та доповненнями: у ред. постанови Правління НБУ від 08.02.2020, підстава – v0016500-20. – Текст. дані. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0001500-19>. – Назва з екрана.
6. Про транскордонне переміщення валютних цінностей [Електронний ресурс]: Положення, затв. постановою Правління НБУ від 02.01.2019 № 3. – Текст. дані. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0003500-19#Text>. – Назва з екрана.
7. Про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті [Електронний ресурс]: Положення, затв. постановою Правління НБУ від 02 січня 2019 року № 5 зі змінами та доповненнями: у ред. постанови Правління НБУ від 29.08.2020, підстава – v0126500-20. – Текст. дані. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0005500-19#Text>. – Назва з екрана.
8. Про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України [Електронний ресурс]: Положення, затв. постановою Правління НБУ від 29.12.2000 № 520 зі змінами та доповненнями: у

- ред. постанови Правління НБУ від 16.07.2020, підстава – v0099500-20. – Текст. дані. – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0152-01#Text>. – Назва з екрана.
9. Про порядок здійснення банками операцій за акредитивами [Електронний ресурс]: Положення, затв. постановою Правління НБУ 03.12.2003 № 514 зі змінами та доповненнями: у ред. постанови Правління НБУ від 16.07.2020, підстава – v0099500-20. – Текст. дані. – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1213-03#Text>. – Назва з екрана.
 10. Про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах [Електронний ресурс]: Положення, затв. постановою Правління НБУ 15.12.2004 № 639 зі змінами та доповненнями: у ред. постанови Правління НБУ від 16.07.2020, підстава – v0099500-20. – Текст. дані. – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0041-05#Text>. – Назва з екрана.
 11. Про порядок надання банками Національному банку України інформації щодо договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами-кредиторами за залученими резидентами кредитами, позиками [Електронний ресурс]: Положення, затв. постановою Правління НБУ 02.01.2019 № 6. – Текст. дані. – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0006500-19#n11>. – Назва з екрана.
 12. Про порядок відкриття і закриття рахунків клієнтів банків та кореспондентських рахунків банків – резидентів і нерезидентів [Електронний ресурс]: Інструкція, затв. постановою Правління НБУ 12 листопада 2003 року №492 зі змінами та доповненнями: у ред. постанови Правління НБУ від 17.01.2020, підстава – v0007500-20. – Текст. дані. – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03#Text>. – Назва з екрана.
 13. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів № 600 від 01.07.2007 р. [Електронний ресурс]: Правила Міжнародної торговельної палати: [веб-сайт інформаційно-аналітичної системи по законодавству України]. – Текст, дані. – Режим доступу: <http://consultant.parus.ua/?doc=00GTQ81A59>. – Назва з екрана.
 14. Уніфіковані правила по інкасо № 550 від 01.01.1996 р. [Електронний ресурс]: Правила Міжнародної торговельної палати: [веб-сайт інформаційно-аналітичної системи по законодавству України]. – Текст, дані. – Режим доступу: <http://consultant.parus.ua/?doc=057BN7B322&abz=83U7O>. – Назва з екрана.
 15. Банківські операції : підручник / за ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської. – К. : Знання, 2010. – 227 с.
 16. Береславська О. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посіб. / Береславська О. І. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 368 с.

17. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / Боринець С. Я. – [5-те видання, переоб. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 582 с.
18. Івасів Б. С. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посіб. / Івасів Б. С., Прийдун Л. М., Рудан В. Я. – Тернопіль : Вектор, 2013. — 572 с.
19. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : навчальний посібник / [Носач Л. Л., Величко К. Ю., Печенка О. І., Зосимова Ж. С., Сокол Н. А.]. – Харків : Видавництво «Форт», 2016. – 240 с.
20. Петрашко Л. П. Валютні операції : навч. посіб. / Петрашко Л. П. – [2-ге вид., переробл. і доповн.]. – К. : Знання, 2012. – 271 с.
21. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції : підручник / Руденко Л. В. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 616 с.

Додаток А

Зразок форми зовнішньоторговельного контракту

КОНТРАКТ №

м. Київ «___» _____ 20__ р.

АО _____, далі «Продавець», з одного боку, і фірма _____, далі «Покупець», з іншого боку, уклали цей контракт про таке.

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

Продавець продав, а Покупець отримав товари _____

_____ на умовах _____ згідно з додатками до цього контракту (один із додатків містить технічні характеристики товару).

2. ЦІНА ТОВАРУ

Ціни на товари встановлюються у _____ (назва валюти ціни) на умовах _____ (на суму) _____, включаючи вартість тари, пакування, маркування, завантаження товару на судно (залізничний вагон, автомобіль, літак), а також завантаження до трюму, ліхтерування, інформацію про відвантаження товару, виписки коносаментів (залізничних накладних, автонакладних, авіанакладних).

3. ТЕРМІН І ДАТА ПОСТАЧАННЯ

Товари мають постачатися в терміни, що вказані в додатках. Датою постачання вважається дата коносаменту.

4. ЯКІСТЬ ТОВАРУ

Якість проданих товарів має відповідати встановленим в Україні державним стандартам і технічним умовам підприємств-виробників і підтверджуватися сертифікатами якості, які видані компетентними установами або підприємствами-виробниками.

5. ПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ ВАНТАЖУ

Пакування, в якому відвантажується товар, має забезпечувати, за умови належного поводження з вантажем, збереження товарів під час транспортування та у разі перевантаження. На кожне місце наноситься таке маркування: назва пункту призначення, назва отримувача вантажу, Продавця, номер контракту, маса бруто і нетто та інші реквізити, які повідомлені Покупцем Продавцеві завчасно.

6. УМОВИ ПЛАТЕЖУ

Платіж за товар здійснюється у доларах США за допомогою переказування повної вартості купленого товару на рахунок Продавця у _____ (назва банку, місто)

впродовж _____ днів з моменту отримання електронного повідомлення Продавця про готовність товару до відвантаження.

За оплати переказом Покупець упродовж 24 год електронною поштою сповіщає Продавцеві дату переказу, номер квитанції, назву та адресу банку, через який здійснюється переказ.

Продавець відправляє на адресу Покупця такі документи:

- оригінал коносаменту (дублікат залізничної накладної, автонакладної, авіанакладної), 3 прим.
- рахунок, 3 прим.
- специфікацію, 3 прим.
- сертифікат про якість, 3 прим.
- страховий поліс, 1 прим.
- сертифікат походження товару, 3 прим.

7. ЗДАВАННЯ ТА ПРИЙМАННЯ ТОВАРІВ

Товар вважається таким, що був зданим Продавцем і прийнятим Покупцем: за якістю – відповідно до сертифіката про якість; за кількістю – відповідно до кількості місць і маси, які вказані у транспортних документах.

8. СТРАХУВАННЯ

Продавець страхуватиме товар, відповідно до правил транспортного страхування вантажу, на суму фактурної вартості товару з відповідальністю за всі ризики. Від інших ризиків товар може бути застрахований тільки за дорученням Покупця і за його рахунок.

9. ПРЕТЕНЗІЇ

Претензії можуть бути заявленими щодо кількості у разі невідповідності кількості товарів транспортним документам за масою та кількістю місць.

Покупець має право заявити Продавцеві претензію упродовж 30 днів з дати постачання товару. Претензії заявляються рекомендованим листом з доданням усіх необхідних документів, які підтверджують претензію.

Ніякі претензії, заявлені щодо якоїсь партії товарів, не можуть бути підставою для Покупця відмовитися від приймання та оплати за іншими доставками, які здійснюються за цим контрактом.

Претензії можуть бути заявлені щодо якості у разі невідповідності товару умовам цього договору.

10. ФОРС-МАЖОР

Жодна із сторін не нестиме відповідальності за повне або часткове невиконання будь-якого зі своїх зобов'язань (за винятком прострочки в платежі сум, термін сплати яких настав відповідно до умов контракту), якщо невиконання буде наслідком таких обставин як повінь, пожежа, землетрус та інші явища природи, а також війна, військові дії, блокада, акти або дії державних органів чи інших будь-яких обставин, що перебувають поза контролем сторін і які виникають після укладення контракту.

За таких умов термін виконання зобов'язань за цим контрактом відкладається на час дії таких обставин та їх наслідків.

Сторона, для якої виникла неможливість виконання зобов'язань за контрактом, негайно у письмовій формі має сповістити іншу сторону. Свідectво торговельної (торговельно-промислової) палати або іншого компетентного органу чи установи відповідної країни буде достатнім доказом виникнення та припинення вказаних вище обставин.

Якщо неможливість повного або часткового виконання зобов'язання існуватиме більше шести місяців, Продавець матиме право розірвати контракт повністю або частково без зобов'язань щодо відшкодування можливих збитків (зокрема витрат) Покупцем.

11. АРБИТРАЖ

Усі спірні питання, які виникають з цього контракту або пов'язані з ним, підлягають, за винятком підсудності загальним судам, розгляду у Зовнішньоторговельній арбітражній комісії при Торгово-промисловій палаті (Київ) відповідно до правил про провадження справ у цій комісії. Рішення комісії є остаточними та обов'язковими для обох сторін.

12. ІНШІ УМОВИ

Покупець зобов'язується отримати імпорتنу ліцензію на товари, які продані за цим контрактом.

Жодна зі сторін не має права передавати права і зобов'язання за цим контрактом третій стороні без письмової на те згоди іншої сторони.

Усі зміни і доповнення до цього контракту дійсні лише в тому разі, якщо вони зроблені у письмовій формі та підписані уповноваженими на те особами обох сторін. Усі витрати та збори, включно й мито, а також збори, пов'язані з укладенням і виконанням цього контракту, що стягуються на території України, оплачуються за рахунок Продавця, а за межами вказаної території – за рахунок Покупця.

Після підписання цього контракту всі попередні переговори і все листування щодо нього втрачають силу.

Цей контракт складений українською та англійською мовами, причому обидва тексти мають однакову силу.

13. ЮРИДИЧНА АДРЕСА СТОРІН

ПРОДАВЕЦЬ: _____

ПОКУПЕЦЬ: _____

Підписи сторін.

Додаток Б

Зразок вантажно-митної декларації

Форма МД-2

УНІФІКОВАНИЙ АДМІНІСТРАТИВНИЙ ДОКУМЕНТ (УАД)

5 ПРИМІРНИК ДЛЯ ДЕКЛАРАНТА	3. Виробник / Експортер № Renault S.A.		1. Тип декларації IM 40		A. Р/Р № 2600201274387 УКРЕКСІМБАНК філія в м. Києві №0 380333	
	38, Quai du Point de Jour, 92106 BOULOGNE-BILLANCOURT, FRANCE		3. Державний атрибут 1 1		2. В/Р № 2600201274387 УКРЕКСІМБАНК філія в м. Києві №0 380333	
	Регистр № 193471826865		5. Кількість одиниць виміру 1		7. Державний номер 10000/31/116283	
	8. Особа, відповідальна за ввезення ДП "Автомобільна компанія "Вікінг Моторс" м. Київ, 04107, вул. Нагірна, 22		9. Особа, відповідальна за вивезення ДП "Автомобільна компанія "Вікінг Моторс" м. Київ, 04107, вул. Нагірна, 22		193481826592	
	Регистр № 5031700 - 80 / 0019348183		10. Країна 1-го призначення 250		12. Загальна митна вартість 73292.01 0	
14. Декларант / Представник № 193481826592 ДП АК "Вікінг Моторс" м. Київ, 04107, вул. Нагірна, 22		15. Країна вивезення Франція		15а. Код країни вивезення 250		
Регистр № 5031700 - 80 / 0019348183		16. Країна походження		17. Країна призначення		
18. Транспортувальний засіб вивезення 1 RVU2341NV528		19. Код 440 0		20. Умови поставки 02 FCA Сандовіль		
21. Транспортувальний засіб ввезення 1 RVU241/NV528		22. Валюта та загальна фактурна вартість 440 978 70357.60		23. Курс валюти 5.674		
25. Вид транспорту 30		26. Вид транспорту в країні 30		27. Місяць завантаження/розвантаження		
29. Митниця на території Рава-Руська		30. Місяць входу товару 20300		28. Ідентифікатор бізнесної діяльності 1.26296587 2.УКРЕКСІМБАНК філія в м. Києві 3.04053 Київ, вул. Воровського, 11 4.2600201274387 №0 380333		
31. Опис товару та кількість А/М легк. RENAULT LAGUNA EX18 BD V двигуна = 1783 см куб., 2003 р.в., новий кузов VF18GV0527732854, зелений двигун C008103 бензин Виробник-Renault S.A., Франція		32. Товар № 1		33. Код товару 8703231910		
34. Код країни походження 250		35. Дата фактури 1320		36. Конфортність 000/000/000		
37. Процедура 400050		38. Дата митної 1320		39. Клас		
40. Загальна декларована / оголошена цінність 146.58		41. Додаткова одиниця виміру 796		42. Фактурна вартість товару 70357.60		
43. Митна вартість 73292.01		44. Статистична вартість 73		45. Митна вартість		
46. Декларант / Представник № 193481826592		47. Декларант / Представник № 193481826592		48. Визначення платежів		
49. Митниця на території Рава-Руська		50. Митниця в країні призначення		51. Митна вартість		
52. Параметр		53. Митниця в країні призначення		54. Місяць і дата Київ 25/03/2003 "Вікінг Моторс" Петров О.Р., 291-27-16 вул. Нагірна, 22 декларація № 406		

www.qdpro.com.ua

100 "ІНТЕРНЕТ" 2000

Додаток В

Зразок форми зовнішньоторговельного рахунку-фактури

Рахунок-фактура

VITA AB

INVOICE		Summa Netto	Kund nr/Order No.
Order/Date	Vik order/Our order	987	105
2003-01-07	574	Order/Date of order	Et order/Your order
Vik order/Our	ET order/Your		
MAO/PO			

Leverantör/Address of delivery DELIVERY TO KIEV BY TRUCK TO VIKING MOTORS NAGORNAYA STREET 22 KIEV UKRAINE	Kund/Customer VIKING MOTORS NAGORNAYA STREET 22 KIEV, UKRAINE www.qdpro.com.ua
Leverantör/Type of delivery	Swearing/Invoice Terms of payment
FCA GOTHENBURG	30 DAYS
Leverantör/Mode of transport	Förpackning
BY TRUCK	

Artikelnr/Article No.	Beskrivning/Description	Lev antal/Quant order	a pris/Unit price	Belopp/Amount
1 X 275-59-37-171	VOLVO CAR MODEL XC90 2.5T - ORDER NO 574			
	DISPLACEMENT 2521 CC			
	CRYSTAL GREEN METALLIC			
	LEATHER ARENA			
	STEREO HP			
	ENGINE NO. B5254T2-292876			
	CHASSI NO. YV1CZJ9G73103292			
TOTAL VALUE				EURO - 50 564

EURO THIRTYNINETHOUSANDFIVEHUNDREDSIXTYFOUR

WE HEREBY CERTIFY THAT THIS INVOICE IS TRUE AND CORRECT AND THAT THE GOODS SHIPPED ARE OF SWEDISH ORIGIN.
GENERAL CONTRACT No 21 FROM 08.08.2002

GOTHENBURG, AS ABOVE
VITA AKTIEBOLAG

[Signature]

Eng. räkna/English	Frist Leverans/Receipt Forwarding	Summa netto/Net	Order uppläsa	Moms/VAT	All belopp/Total

Postal address: P.O. Box 415, SE-401 26 Gothenburg, Sweden
Office address: Svangatan 2, Gothenburg, Sweden
Telephone: 031-707 88 20
Telefax: 031-707 88 33
E-mail: vita@bipnet.se
Bank: Skandinaviska Enskilda Banken, Account: 5319-5145, Company reg. No. 556424-0811, Postal account: 34 88 49-5

Додаток Г

Зразок залізничної накладної (СМГС)

Дорожная ведомость – Дорожня відомість (дополнительный экземпляр) – (додатковий екземпляр)

УЗ 22	1 Отправитель, почтовый адрес – Відправник, поштовий адреса ООО «Киевский завод стеклотары» УКРАИНА г. Киев ул.Мира, 1 ИНН 102831028383 ОКПО 35300530	25 Отправка № – Вдправка № (контрольная этикетка) – (контрольний етикетка) 82757531	2 Договор № – Договор № Дог. № 555 БТ от 11.11.02
	5 Получатель, почтовый адрес – Одрукуч, поштовий адреса ООО «СТРЕЛА» РОССИЯ Московская обл. г. Куково ул.Мира, 1	3 Станция отправления – Станція відправлення 103 Ап 322106	4 Особые замечания отправителя – Особливі замітки відправника
6 Отметки, необязательные для железной дороги – Відмітки, не обов'язкові для залізничної		26 Отметка таможни – Водружувальна 000 E 20110212 000 420110212	
7 Пограничные станции перехода – Прокордонні станції переходу Красная Могила Донецкой ж.д. 500700		27 Масса (в кг) – Маса (в кг) 28 Масса тары – Маса тари (в кг) 29 Масса груза после перегрузки – Маса вантажу після перевантаження	
8 Дорога и станция назначения – Дорога і станція призначення ст.Куково Северная ж.д.		30 Масса (в кг) – Маса (в кг) 31 Масса (в кг) – Маса (в кг) 32 Масса (в кг) – Маса (в кг)	
СМГС – Накладная малой скорости СМГС – Накладна малої швидкості	9 Знаки, марки и номера – Знаки, маркі і номери	10 Род упаковки – Рід упаковки ПАКЕТ.	11 Наименование груза – Найменування вантажу 701092
	14 Итого мест прописью – Разом місць прописом Четыре тыс. двести восемьдесят шесть		15 Итого масса прописью – Разом маса прописом Гридцать шесть тыс. шестьсот кг.
17 Объемные поддоны – Об'ємні піддони Количество – Кількість		18 Вид – Вид Категория – Категорія	
20 Отправителем приняты платежи за следующие транзитные дороги – Відправником прийняті платежі за такі транзитні залізничні		21 Род отправки – Рід відправки	
23 Документы, прилагаемые отправителем – Документи, додані відправником 1. Таможенная декларация № 2. Провозная ведомость 3. Счет-фактура № 4. Сертификат СТ-1 5. Сертификат качества 6. Сертификат соотв.		22 Погрузка – Вантажаро 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44	
46 Календарный итемпель станции отправления – Календарний ітемпель станції відправлення		47 Календарный итемпель станции назначения – Календарний ітемпель станції призначення	
48 Способ определения массы – Способ визначення маси расчетным путем.		49 Итемпель станции ввешивания, подпись Итемпель станції зважування, підпис	

Банка стеклянная ПИ-2-82-200 емк 0,2л
Груз размещен и закреплен согласно раздела 111
www.qdpro.com.ua
Мастер: 4286
36 600

Дорожная ведомость – Дорожня відомість (дополнительный экземпляр) – (додатковий екземпляр)

Додаток Д

Зразок авіаційної вантажної накладної (Air waybill)

SHIPPER'S DECLARATION FOR DANGEROUS GOODS

Shipper		Air Waybill No.			
		Page of Pages Shipper's Reference Number <i>(optional)</i>			
Complains		For optional use for Company logo name and address			
Two completed and signed copies of this Declaration must be handed to the operator.		WARNING:			
<p>TRANSPORT DETAILS</p> <p>This shipment is within the limitations prescribed for: <i>(please see applicable)</i></p> <table border="1"> <tr> <td>PASSENGER AND CARGO AIRCRAFT</td> <td>CARGO AIRCRAFT ONLY</td> </tr> </table>		PASSENGER AND CARGO AIRCRAFT	CARGO AIRCRAFT ONLY	<p>Failure to comply in all respects with the applicable Dangerous Goods Regulations may be in breach of the applicable law, subject to legal penalties. This Declaration must not, in any circumstances, be completed and/or signed by a consolidator, a forwarder or as IATA cargo agent.</p>	
PASSENGER AND CARGO AIRCRAFT	CARGO AIRCRAFT ONLY				
Airport of Departure:		Shipment type: <i>(please see applicable)</i>			
Airport of Destination:		<input type="checkbox"/> NON-REGULATIVE <input type="checkbox"/> REGULATIVE			
NATURE AND QUANTITY OF DANGEROUS GOODS					
Dangerous Goods Identification					
Proper Shipping Name	Class or Division	UN or ID No.	Pack- ing Group		
			Subs- diary Risk		
			Quantity and type of packing		
			Packing Inst.		
			Authorization		
Additional Handling Information					
I hereby declare that the contents of this consignment are fully and accurately described above by the proper shipping name, and are classified, packaged, marked and labelled/piloaded, and are in all respects in proper condition for transport according to applicable international and national governmental regulations.		Name/Title of Signatory			
		Place and Date			
		Signature <i>(see marking above)</i>			

Додаток Е

Зразок міжнародної автомобільної накладної (CMR)

АССОЦІАЦІЯ МІЖНАРОДНИХ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВІЗНИКІВ УКРАЇНИ **AsiMAP** ASSOCIATION of INTERNATIONAL ROAD CARRIERS of the UKRAINE

A № 0032003

CMR

Ця накладна, не дивлячись ні на які інші договори, умовності чи інші умови вантажівки, є підлягає Конвенції про договір міжнародних перевезень вантажівки (CMR) від 1956 року.

This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR) of 1956.

1 Водій (найменування, адреса, країна)
Driver (name, address, country)
АТ "УКРАЇНА"
81020, г.Харьків
Космоса 8
Україна

2 Одержувач (найменування, адреса, країна)
Consignee (name, address, country)
ГБП/Пав
380048, г.Рязань, ул.Новая 50
Россія
для ООО "Россія"
ул.Пятская д.2
Россія

3 Місце розвантаження вантажу
Place of delivery of the goods (place, country)
г.Москва, ул.Поллярная, д.31А
Россія

4 Місце та дата завантаження вантажу
Place and date of taking over the goods (place, country, date)
г.Харьків
Україна

5 Документи, які додаються
Documents attached
с461 № 02/08/74
ТІВ №ОХ-07010201

10 Перевізник (найменування, адреса, країна)
Carrier (name, address, country)
Zovally S.P. PE
Dergachiv region, Kharkiv Oblast, Ukraine, 62360
Solonitsivka
Tel/fax 380 572 497339
Code 2031600131
UKR/056/31497

17 Наступний перевізник (найменування, адреса, країна)
Successive carriers (name, address, country)

18 Звернення та зауваження перевізника
Carrier's remarks and observations
555 19 08 0 2 12 555
ПІД МИТНИМ КОНТРОЛЕМ

6	7	8	9	10	11	12
Види та кількість пакунків Marks and Nos	Кількість місць Number of packages	Спосіб пакування Method of packing	Характер вантажу Nature of the goods	Статист. № Statistical number	Вага брутто, кг Gross weight in kg	Об'єм, м³ Volume in m³
	495		445 карт.лщ., МЕБЕЛЬ ДЛЯ СИДЕННЯ 18 без упак., МЕБЕЛЬ ДЛЯ СИДЕННЯ 34 столи.	9401301000 9401710000	9691	

QDPro
www.qdpro.com.ua

Клас Class	Цифра Number	Літера Letter	(ADR*)																																				
13	Вказівки відправника Sender's instructions ООО "Броуер-Сервис" 391000 г.Рязань, ул.Рязанская д.28 лщ.10112/910054 до 20.12.2004г.																																						
19	Особливі умови угоди Special agreements Направляється у митницю для пропуску за межу митної території України під забезпеченням відправника (вартість 200 \$).																																						
20	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Стаття Article</th> <th>Вартість Amount</th> <th>Валюта Currency</th> <th>Примітки Remarks</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Стаття 17 Article 17</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Стаття 18 Article 18</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Стаття 19 Article 19</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Стаття 20 Article 20</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Стаття 21 Article 21</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Стаття 22 Article 22</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Стаття 23 Article 23</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Стаття 24 Article 24</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			Стаття Article	Вартість Amount	Валюта Currency	Примітки Remarks	Стаття 17 Article 17				Стаття 18 Article 18				Стаття 19 Article 19				Стаття 20 Article 20				Стаття 21 Article 21				Стаття 22 Article 22				Стаття 23 Article 23				Стаття 24 Article 24			
Стаття Article	Вартість Amount	Валюта Currency	Примітки Remarks																																				
Стаття 17 Article 17																																							
Стаття 18 Article 18																																							
Стаття 19 Article 19																																							
Стаття 20 Article 20																																							
Стаття 21 Article 21																																							
Стаття 22 Article 22																																							
Стаття 23 Article 23																																							
Стаття 24 Article 24																																							
14	Умови оплати Instructions as to payment for carriage <input type="checkbox"/> Фриво / Carriage paid <input type="checkbox"/> Не фриво / Carriage forward																																						
21	Складена Established in г.ХАРЬКІВ 19.08.2002г																																						
22																																							
23																																							
24	Вантаж одержано / Goods received Дата 08/20/04																																						

Підпис та штамп відправника
Signature and stamp of the sender

Підпис та штамп перевізника
Signature and stamp of the carrier

Підпис та штамп одержувача
Signature and stamp of the consignee

*ADR - ADR 100, ADR 101, ADR 102, ADR 103, ADR 104, ADR 105, ADR 106, ADR 107, ADR 108, ADR 109, ADR 110, ADR 111, ADR 112, ADR 113, ADR 114, ADR 115, ADR 116, ADR 117, ADR 118, ADR 119, ADR 120, ADR 121, ADR 122, ADR 123, ADR 124, ADR 125, ADR 126, ADR 127, ADR 128, ADR 129, ADR 130, ADR 131, ADR 132, ADR 133, ADR 134, ADR 135, ADR 136, ADR 137, ADR 138, ADR 139, ADR 140, ADR 141, ADR 142, ADR 143, ADR 144, ADR 145, ADR 146, ADR 147, ADR 148, ADR 149, ADR 150, ADR 151, ADR 152, ADR 153, ADR 154, ADR 155, ADR 156, ADR 157, ADR 158, ADR 159, ADR 160, ADR 161, ADR 162, ADR 163, ADR 164, ADR 165, ADR 166, ADR 167, ADR 168, ADR 169, ADR 170, ADR 171, ADR 172, ADR 173, ADR 174, ADR 175, ADR 176, ADR 177, ADR 178, ADR 179, ADR 180, ADR 181, ADR 182, ADR 183, ADR 184, ADR 185, ADR 186, ADR 187, ADR 188, ADR 189, ADR 190, ADR 191, ADR 192, ADR 193, ADR 194, ADR 195, ADR 196, ADR 197, ADR 198, ADR 199, ADR 200.

Додаток Ж
Зразок коносамент (Bill of Lading)

		B/L No. BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT OR PORT TO PORT SLLL SSZZ93131	
Shipper (complete name and address) USINA BRASILEIRA E LISTANHA CO AV. DO CONTORNO 38 BAIRRO ABOLICAO		Booking No. FTZ684684684 Export references	
Consignee (complete name and address) AOZT *ODESSA BISCUIT FACTORY 65012 ODESSA, UKRAINE 15 LVOVSKAYA STREET TEL: (38 0428) 428-007		Forwarding agent - reference Shipper memoranda not part of Bill of Lading	
Notify Party (complete name and address) SOLARIS 65012, ODESSA, UKRAINE B. ARNAUTSKAYA STREET, 65 TEL. (38 0428) 428-428		Point and Country of Origin Domestic export destination	
*Place of Receipt www.gdpro.com.ua		*Place of Delivery 206N FORTALEZA	
Vessel CAP CASTILLO		Voy No. 206N FORTALEZA	
Port of Discharge ILYICHEVSK		Onward inland routing	
CARRIER'S RECEIPT Container No./Seal No. Marks and Numbers AS PER SHIPPER: DUNORTE P. OF BRAZIL LOT. 025/02 C.L./GT ILYICHEVSK MAEU6961379 ML-BR0011786		PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER - CARRIER NOT RESPONSIBLE Kind of packages; description of goods SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT CY / CY 20 CNTR SAID TO CONTAIN 700 CNTS CONTAINING: BRAZILIAN BLANCHED CASHEW NUTS KERNELS 50LB NET EACH. AS FOLLOWS: 700 CNTS GT 35.000 LBS CONTRACT NOKE 050289 SD: 2020159140/5 RE: 02/0220407-001	
Freight Charges BASIC FREIGHT 1.00* BUNKER ADJ. FACTOR CAPATAZIA/THC TERMINAL HANDLING CH		Rate 2000.00 USD 39.00 USD 105.00 BRL 125.00 USD	Unit P/20 UNIT P/20 UNIT P/20 UNIT P/20 UNIT 105.00 BRL 125.00
Prepaid 2000.00 39.00 105.00 125.00		Collect 2000.00 39.00 105.00 125.00	
SHIPPED ON BOARD CAP CASTILLO Declared Value Charges (see clause 6) for Declared Value of US \$ Number of Original B/L's 2/3 Place of Issue SANTOS *Applicable only when document used as a Combined Transport Bill of Lading		Total Prepaid BRL 105.00 Total Collect USD 2164.00 Date MAR 13 02 SEE ATTACHED SHEET	
MAERSK BRASILEIRA (BRASIMAR) LTDA. AS AGENTS FOR SAFMARINE. An Agent only			

Навчальне видання

**Віталій Володимирович Зянько
Ірина Юріївна Єпіфанова
Дмитро Петрович Мельничук**

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

Навчальний посібник

Рукопис оформлено *В. Зянько*

Редактор *Т. Старічек*

Оригінал-макет підготував *Г. Багдасар'ян*

Підписано до друку 21.07.2021 р.
Формат 29,7×42¼. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman.
Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 6,35.
Наклад 50 (1-й запуск 1–21) пр. Зам. № 2021-079.

Видавець та виготовлювач
Вінницький національний технічний університет,
інформаційний редакційно-видавничий центр.
ВНТУ, ГНК, к. 114.
Хмельницьке шосе, 95,
м. Вінниця, 21021.
Тел. (0432) 65-18-06.
press.vntu.edu.ua;
Email: irvc.vntu@gmail.com.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.