# Зміст

Вступ......................................................................................................... 2

1. Сутність та призначення міжнародних банківських розрахунків...... 4
2. Види міжнародних розрахунків: ........................................................ 11
3. Відкритий рахунок............................................................................... --
4. Документарне інкасо........................................................................... 12
5. Документарний акредитив................................................................... 14
6. Авансовий платіж................................................................................ 20
7. Банківський переказ............................................................................ --
8. Розрахунки з використанням векселів і чеків.................................... 21
9. Розрахунки кредитними картками...................................................... 22
10. Валютний кліринг................................................................................ --
11. Недоліки та переваги окремих видів міжнародних розрахунків..... 25

Заключення.............................................................................................. 32

Список літератури................................................................................... 33

# Вступ

Зовнішня торгівля є одним із найважливіших показників економічного становища держави. Досвід перших років незалежності України не тільки показав, але і дав можливість відчути всьому населенню, наскільки важлива зовнішня торгівля для процвітання держави і благополуччя її громадян. Тому розвитку зовнішньої торгівлі придається дуже важливе значення з боку керівництва країни. Про це свідчить політика, що змінилася за останні роки у відношенні до Росії і інших країн СНД, активні візити голови держави в розвинені країни і країни, що розвиваються з метою встановлення сприятливих економічних відносин і поширення ринків збуту для українських товарів.

Проте для успішної інтеграції України в світову економічну співдружність необхідно добре знання фінансового механізму і особливостей зовнішньої торгівлі. В іншому разі зустрічі у верхах залишаться тільки зустрічами.

Нажаль, Україна з точки зору зовнішньої торгівлі опинилася в недоброму становищі після проголошення незалежності через відсутність національних кадрів, що прекрасно знають фінанси зовнішньої торгівлі. Раніше фактично вся зовнішня торгівля – Радянський експорт і імпорт – була сконцентрована в руках невеликого числа радянських зовнішньоторгових об'єднань, в рамках яких одна фірма чи практично дві-три людини, вирішували всі питання продажу і закупки певної номенклатури товарної продукції. Основна частина фахівців з зовнішньої торгівлі була сконцентрована в Москві.

Проголошення України незалежною державою привело до того, що українські підприємства одержали право безпосереднього виходу на зовнішній ринок. Деякі з них вже раніше мали контакти з західними покупцями чи поставщиками, проте, майже завжди ці контакти не здійснювалися прямо, а при участі зовнішньоторгових об'єднань і галузевих міністерств. Більшість українських підприємств не мала ніяких зв'язків з західними фірмами.

Необхідною передумовою і обов'язковою умовою зовнішньоторгових угод є виконання цілого ряду операцій, пов'язаних із просуванням товару від продавця до покупця, а саме, транспортних, транспортно-експедиторських, страхових, а також операцій, пов'язаних з проведенням міжнародних розрахунків. Таким чином, зовнішньоторгові операції охоплюють широкий комплекс взаємовідносин економічного, валютно-фінансового і правового характеру. Інтенсивний розвиток зовнішньої торгівлі пред'являє цілком нові вимоги до роботи українських банків, рівня знань і кваліфікації їх фахівців. Банки все більше повинні виступати в ролі не тільки виконавця фінансових платежів, але і в ролі експертів, що допомагають своїм клієнтам правильно визначити країну збуту, обрати надійного партнера і найбільш сприятливі умови платежу за товари. Нажаль, послуги, що надаються українськими банками ще недостатньо розвинені в сфері зовнішньої торгівлі, а кваліфікація банківських фахівців, особливо в регіональних відділеннях банків, недостатня для проведення розрахунків світового рівня. Українські банки чи взагалі не надають своїм клієнтам інформаційних послуг, чи надають надто епізодичні послуги інформаційного характеру, а саме, надання звіту про економічний і політичний стан країни імпорту, особливості імпортного і валютного регулювання, одержання для клієнта інформації про стан потенційного зарубіжного партнера, що допомогло б національним експортерам уникнути багато проблем й запобігти можливим фінансовим втратам.

Саме тому доцільно звернутися до вивчення досвіду і практики фінансування зовнішньої торгівлі, здійснюваної зарубіжними банками.

Заслуговує уваги також політика розвинених капіталістичних держав, спрямована на підтримку національних компаній в сфері зовнішньоторгових операцій. Унікальними для українського експортера є послуги державних і приватних страхових організацій, що пропонують цілий спектр послуг по покриттю ризиків в сфері зовнішньої торгівлі.

Солідні зарубіжні банки мають свої власні відпрацьовані схеми стисло, середньо- і довгострокового фінансування експорту і імпорту. Цей досвід особливо корисний для використання українськими банками для підтримки підприємств машинобудування, що просувають на зовнішній ринок верстати, устаткування, машини і інші високотехнологічні продукти, вимагаючі для утворення і успішного експорту серйозної кредитної підтримки зі сторони банків.

# I. Сутність та призначення міжнародних банківських розрахунків

Поява і подальші зміни в міжнародних розрахунках пов'язані з розвитком і інтернаціоналізацією товарного виробництва і обміну. В них відбивається відокремлена форма руху вартостей в міжнародному обігу через неспівпадання періодів виробництва і реалізації товарів, віддаленості ринків збуту. Міжнародні розрахунки охоплюють розрахунки по зовнішній торгівлі за товари і послуги, а також по некомерційнім операціям, кредитам і руху капіталів між країнами.

Міжнародні розрахунки - регулювання платежів по грошовим вимогам і зобов'язанням, що виникають в зв'язку з економічними, політичними і культурними відносинами між юридичними особами і громадянами різних країн, а також між урядами цих країн. Міжнародні розрахунки включають, з одного боку, умови і порядок здійснення платежів, вироблені практикою і закріплені міжнародними документами і звичаями, із іншого - щоденну практичну діяльність банків по їх проведенню. Найбільший обсяг розрахунків здійснюється безготівковим шляхом, шляхом записів на рахунках банків. При цьому провідну роль в міжнародних розрахунках відіграють великі банки. Міра їх впливу на міжнародні розрахунки залежить від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни базування, застосування її національної валюти, спеціалізації, фінансового стану, ділової репутації, мережі банків-кореспондентів. Для здійснення розрахунків банки використають свої закордонні відділення і кореспондентські відносини з іноземними банками, що супроводжуються відкриттям рахунків "лоро" (іноземних банків в даному банку) і "ностро" (даного банка в іноземних).

Кореспондентські угоди визначають порядок розрахунків, розмір комісії, засоби поповнення витрачених коштів. Для своєчасного і раціонального здійснення міжнародних розрахунків банки підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах відповідно до структури і термінів майбутніх платежів і проводять політику диверсифікації своїх валютних резервів. З метою одержання понад високого прибутку банки прагнуть підтримувати на рахунках "ностро" мінімальні рештки, воліючи розміщати валютні активи на світовому ринку позичкових капіталів, в тому числі на євроринку. Діяльність банків в сфері міжнародних розрахунків, з одного боку, регулюється їх національним законодавством, із іншого - визначається практикою, що існує у вигляді встановлених правил і звичаїв або закріплюється окремими документами.

З давніх давен в поточних міжнародних розрахунках використалися національні кредитні гроші провідних країн. До першої світової війни перевідні векселя ( тратти ), виписані в фунтах стерлінгів, обслуговували 80% міжнародних розрахунків. Внаслідок нерівномірності розвитку країн частка фунта стерлінгів в міжнародних розрахунках упала до 40% в 1948 р. і 5% на початку 90-х років, а долару США зросла (майже до 75% в 1982 р.). а після цього знизилася до 55% в першій половині 90-х років, оскільки німецька марка, японська ієна, швейцарський франк і інші провідні валюти стали також використатися як міжнародні платіжні засоби. Із 70-х років новим явищем стало використання міжнародних розрахункових валютних одиниць : СДР - здебільшого в міждержавних розрахунках і особливо ЕКЮ - в офіційному і приватному секторі як валюти ціни і валюти платежа.[[1]](#footnote-1)

Отже, історична закономірність розвитку платіжно-розрахункових відносин підпорядкована принципу витіснення золота кредитними грошами не тільки із внутрішніх, але і міжнародних розрахунків. Характерно, що навіть в період панування золотого стандарту золото служило лише засобом погашення пасивного сальдо платіжного балансу. Зі скасуванням золотого стандарту і припиненням розміну кредитних грошей на жовтий метал необхідність оплати золотом міжнародних зобов'язань пропала. Проте золото використовують як надзвичайні світові гроші при непередбачених обставинах ( війни, економічні кризи та ін.) або коли інші можливості вичерпані. Наприклад, в роки другої світової війни більшість міжнародних платежів проводилася стандартними зливками. Після війни сальдо по багатосторонньому клiрiнгу (Європейська платіжна спілка 1950-1958 рр.) погашалося золотом (спершу 40%, із 1955 р. - 75%). В сучасних умовах країни при надзвичайній ситуації використовують продаж частини офіційних золотих запасів на валюти, в яких виражені їх міжнародні зобов'язання по зовнішньоторговим контрактам і кредитним угодам. Отже, зараз золото використовується в міжнародних розрахунках опосередковано через операції на ринках золота. Переважне використання національних валют в міжнародних розрахунках підсилює залежність їх ефективності від курсових коливань, економічної і валютної політики країн-емітентів цих валют.

Стан міжнародних розрахунків залежить від ряду чинників:

1. економічних і політичних відносин між країнами;
2. валютного законодавства;
3. міжнародних торговельних правил і звичаїв; банківської практики;
4. умов зовнішньоторгових контрактів і кредитних угод.

Найбільш складними і вимагаючими високої кваліфікації банківських робітників є розрахунки по міжнародним торговельним контрактам. Від вибору форм і умов розрахунків залежать швидкість і гарантія одержання платежа, сума видатків, зв'язаних з проведенням операцій через банки. Тому зовнішньоторгові партнери в процесі переговорів погоджують деталі умов платежу і після цього закріплюють їх в контракті. При складанні валютно-фінансових і платіжних умов контрактів звичайно проявляється неспівпадання інтересів експортера, що прагне одержати максимальну суму валюти в найкоротший термін, і імпортера, зацікавленого в виплаті найменшої суми валюти, прискоренні одержання товару і відстрочці платежу до моменту кінцевої реалізації. Вибір валютно-фінансових і платіжних умов угод залежить від характеру економічних і політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, а також від традицій і звичаїв міжнародної торгівлі цим товаром.

 Міжурядові угоди влаштовують загальні принципи розрахунків, а в зовнішньоторгових контрактах чітко формулюються докладні умови. ці умови включають такі основні елементи:

1. валюта ціни;
2. валюта платежа;
3. умови платежа;
4. засоби платежа;
5. форми розрахунків і банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватися.

*Валюта ціни.* Від вибору валюти ціни і валюти платежа ( крім рівня ціни, розміру процентної ставки по кредиту ) залежить в певній мірі валютна ефективність угоди. Експортні і імпортні контрактні ціни - різні і залежать від додаткових видатків, що включаються в них по мірі просування товарів від експортера до імпортера:

1. перебування на складі країни-експортера;
2. шлях в порт;
3. перебування в порту;
4. шлях за кордон;
5. складування за кордоном;
6. доставка товара імпортеру.

Існують п'ять основних засобів визначення цін товарів.

1. Тверда фіксація цін при укладенні контракту, при якої ціни не змінюються в період його виконання. Цей засіб застосовується при тенденції до зниження цін на світових ринках.

2. При підписанні контракту фіксується принцип визначення ціни (на основі котировок того чи іншого товарного ринку на день постачання), а сама ціна встановлюється в процесі виконання угоди. Цей засіб звичайно практикується при тенденції до підвищення ринкових цін.

3. Ціна твердо фіксується при укладенні контракту, але змінюється, якщо ринкова ціна зміниться порівняно із контрактною, наприклад, в розмірі, що перевищує 5%.

1. Змінна ціна залежно від зміни елементів витрат, наприклад при замові устаткування. В умовах високої кон'юнктури в інтересах замовника вводяться обмеження (загальна межа зміни ціни чи розповсюдження зміни ціни лише на частину витрат і короткий період).

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

Валюта ціни - валюта, в якій визначаються ціни на товар. При виборі валюти, в якій фіксується ціна товару, велике значення мають вид товару і перелічені вище чинники, що впливають на міжнародні розрахунки, особливо умови міжурядових угод, міжнародні звичаї. Інколи ціна контракту зазначається в декількох валютах (двох і більше) або в стандартному валютному кошику (СДР, ЕКЮ) з метою страхування валютного ризику.

*Валюта платежа.* Валюта платежа - валюта, якою слід погасити зобов'язання імпортера (або позичальника). При нестабільності валютних курсів, ціни фіксуються в найбільш сталій валюті, а платіж - звичайно в валюті країни імпортера. Якщо валюта ціни і валюта платежа не співпадають, тоді в контракті зазначається курс перерахунку однієї валюти в іншу (або по паритету, що фіксує МВФ на базі СДР, або по ринковому курсу валют).

В контракті влаштовуються умови перерахунку:

1) курс певного виду платіжного засобу - телеграфного переводу по платежам без тратт або векселя по розрахункам, пов'язані з кредитом;

2 ) уточнюється час корегування (наприклад, напередодні або на день платежа) на певному валютному ринку (продавця, покупця чи третьої країни);

3 )встановлюється курс, по якому здійснюється перерахунок: звичайно середній курс, інколи курс продавця чи покупця на відкриття, закриття валютного ринку чи середній курс дня.

Неспівпадання валюти ціни і валюти платежа - один із найпростіших засобів страхування валютного ризику. Якщо курс валюти ціни (наприклад, долару) знизився, то сума платежа (в французьких франках) пропорційно зменшується і навпаки. Ризик зниження курсу валюти ціни несе експортер (кредитор), а ризик її підвищення - імпортер (боржник).

*Умови платежа.* Умови платежа - важливий елемент зовнішньоекономічних угод. Серед них розрізняються:

1. наявні платежі;
2. розрахунки з наданням кредиту;
3. кредит із опционом (правом вибору) наявного платежа.

Поняття наявних платежів в міжнародних розрахунках означає оплату експортних товарів після їх передачі (відвантаження) покупцеві чи платіж проти документів, що підтверджують відвантаження товару згідно з умовами контракту. Проте в сучасних умовах в більшості випадків товар прибуває в країну імпортера раніше документів, що підлягають оплаті, і покупець намагається одержати товар до його оплати, як правило, під трастову розписку або банківську гарантію. Таким чином, платіж фактично проводиться після прибуття товарів в порт призначення, за винятком платежів проти сповіщення про відвантаження товару. Традиційно залежно від домовленості контрагентів, а також специфіки товарів, що продаються імпортер здійснює платіж на певній стадії:

1. по одержанні підтвердження про завершення навантаження товару в порту відправлення;
2. проти комплекту товарних документів (рахунок-фактура, коносамент, страховий поліс та ін.), інколи з правом відстрочки платежу на 5-7 днів, а по постачанням нафти - 30 днів;
3. проти приймання товару імпортером в порту призначення.

Залежно від виду товару інколи застосовують змішані умови розрахунків:

частково - платіж проти вручення товарних документів; остаточно - після приймання товарів, що по прибули в порт призначення потрібно змонтувати або перевірити якісні характеристики товару, бо вони могли погіршитися в період транспортування.

Міжнародні розрахунки переплітаються з обміном валют і наданням кредиту зовнішньоторговими партнерами одне одному. В цьому проявляється взаємозв'язок міжнародних валютно-кредитних і розрахункових операцій. Залежно від виду товару, що продається (наприклад, машини і устаткування), а також в зв'язку з підсиленням конкуренції на ринку продавців і їх прагненням використати кредит для поширення ринков збуту нової продукції розрахунки по зовнішньоторговим операціям здійснюються з використанням комерційного кредиту. Комерційний кредит надається продавцем товару покупцеві на терміни від декількох місяців до 5-8 років, а в окремих випадках і на більш тривалі терміни. При зовнішньоторгових операціях в рахунок комерційного кредиту імпортер виписує боргові зобов'язання на погашення одержаного кредиту в формі простого векселя або дає письмову згоду на платіж (акцепт) на перевідних векселях - траттах, виписаних експортером.

Розрахунки за товари в формі комерційного кредиту можуть поєднуватися з наявними платежами, коли певний процент вартості оплачується проти подання комерційних документів, а інша частина - через встановлений в контракті період часу. Крім комерційного кредиту на окремих етапах виконання зовнішньоторгового контракту сторони намагаються також вимушено кредитувати один одного, наприклад, при платежах в формі авансу імпортер кредитує експортера, а при розрахунках по відкритому рахунку - постачальник кредитує покупця.

Альтернативна форма умов розрахунків - кредит з опционом наявного платежа. Якщо імпортер скористається правом відстрочки платежу за куплений товар, то він позбавляється скидки, що надається при наявній оплаті. Розрахунки здійснюються при допомозі різноманітних засобів платежа, використовуваних в міжнародному обігу, - векселів, платіжних доручень, банківських перекладів (поштових і телеграфних), чеків, кредитних карток. Найбільш складною частиною платіжних умов контракту є вибір форми розрахунків і формулювання деталей проведення розрахунків. Ув'язка супротивних інтересів контрагентів в міжнародних економічних відносинах і організація їх платіжних стосунків реалізуються шляхом застосування різноманітних форм розрахунків.

Міжнародні розрахунки тісно пов'язані з такими поняттями як Nostro і Vostro рахунки банків. Ці рахунки є дійсними банківськими рахунками.

Слово "nostro" означає "наш", а "vostro" означає "ваш". Із точки зору, українського банка рахунок "nostro" - це рахунок українського банка в зарубіжному банку в іноземній валюті країни, в якій зарубіжний банк є резидентом. Із точки зору зарубіжного банка, рахунок "nostro" - це рахунок цього банка в книгах українського банка, зазначений в гривнях.

З точки зору, українського банка рахунок "vostro" - це рахунок зарубіжного банка в книгах українського банка, зазначений в гривнях. З точки зору зарубіжного банка, рахунок "vostro" - це рахунок українського банка в цьому банку, зазначений в валюті.

Банки ведуть свої рахунки "nostro" точно так ж як будь-який інші клієнти ведуть свої банківські рахунки. Банк буде вести свої власні записи по рахунку "nostro", відомі як "дзеркальний рахунок" і звіряти банківський звіт з цим "дзеркальним рахунком".

Для того, щоб записи були точними, банк намагається заносити інформацію по всіх угодах.

Історично склалися такі особливості міжнародних розрахунків.

1. Імпортери і експортери, їх банки вступають в певні відокремлені від зовнішньоторгового контракту відношення, зв'язані з оформленням, пересилкою, обробкою товаророзпорядних і платіжних документів, здійсненням платежів. Обсяг зобов'язань і розподіл відповідальності між ними залежать від конкретної форми розрахунків.

2. Міжнародні розрахунки регулюються нормативними національними законодавчими актами, а також міжнародними банківськими правилами і звичаями. В США одноманітний торговельний кодекс містить норми щодо розрахунків, в тому числі міжнародних.

3. Міжнародні розрахунки - об'єкт уніфікації, що зумовлено інтернаціоналізацією господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. На конференціях в Женеві в 1930 і 1931 рр. прийняті міжнародні Вексельна і Чекова конвенції, спрямовані на уніфікацію вексельних і чекових законів і усунення складностей використання векселів і чеків в міжнародних розрахунках. Вексельний закон служить базою національного законодавства в більшості країн. Комісія по праву міжнародної торгівлі ООН ( ЮНСIТРАЛ ) здійснює подальшу уніфікацію вексельного законодавства. Міжнародна торговельна палата, створена в Парижі на початку XХ в., опрацьовує і видає Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів, та інкасо. Наприклад, перші правила по інкасо були розроблені в 1936 р., після цього перепрацьовані в 1967 і 1978 рр. (вступили в силу із січня 1979 р. ). Більшість банків світу оголосили про своє приєднання до Уніфікованих правил по акредитивам і інкасо. Міжнародна торговельна палата розробила Правила по контрактним гарантіям, веде роботу по підготовці правил по платіжним гарантіям.

1. Міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів. До фінансових документів відносяться прості і передодні векселя, чеки, платіжні розписки. Комерційні документи включають:

а) рахунки-фактури

б) документи, підтверджуючі відвантаження або відправлення товарів, чи прийняття до навантаження ( коносаменти, залізничні, автомобільні і авіаційні накладні, поштові квитанції, що комбінувалися транспортні документи на змішані перевезення);

в) страхові документи страхових компаній морських страховиків або їх агентів, оскільки експортні вантажі звичайно страхуються;

г) інші документи - сертифікати, що посвідчать походження, вага, якість чи аналіз товарів, а також пересічення ними кордону, митні і консульські рахунку і т.д. Банк перевіряє зміст і комплектність цих документів.

5. Міжнародні платежі здійснюються в різноманітних валютах. Тому вони тісно пов'язані з валютними операціями, купівлею-продажем валют. На ефективність їх проведення впливає динаміка валютних курсів. На вибір форм міжнародних розрахунків впливає ряд чинників: вид товару, що є об'єктом зовнішньоторгової угоди ( форми розрахунків відрізняються при постачаннях машин і устаткування чи, наприклад, продовольства ); по постачанням деяких товарів деревини, зерна - застосовуються традиційні форми, вироблені практикою; наявність кредитної угоди; платоспроможність і репутація контрагентів по зовнішньоекономічним угодам, що визначать характер компромісу між ними; рівень попиту і пропозиції на такий же товар на світових ринках. В контракті обумовлюються умови і форми міжнародних розрахунків.

### Висновки

Необхідність міжнародних розрахунків випливає з самої сутності існування людства, а також з розуміння соціального розподілу праці. Не для кого не таємниця, що самотня країна нормально існувати не може. Це пов'язано з тим, що в одній країні не можна налагодити виробництво всіх без винятку товарів народного споживання і виробничої спрямованості, щоб задовольнити всі потреби суспільства. Звідси випливає необхідність налагодження міжнародних зв'язків і міжнародного розподілу праці і як наслідок – торгівлі. А торгівля, безперечно не може існувати без розвинутої системи розрахунків між підприємствами, громадянами і урядами різних держав світу. Тобто необхідність міжнародних розрахунків випливає з сутності людського буття.

# II. Види міжнародних розрахунків

Відповідно до практики ,що склалася в цей час застосовуються такі основні форми міжнародних розрахунків:

1. Відкритий рахунок
2. Документарне інкасо
3. Документарний акредитив
4. Авансовий платіж
5. Банківський переказ
6. Розрахунки з використанням векселів і чеків
7. Розрахунки кредитними картками
8. Валютний кліринг

## Відкритий рахунок

Така форма міжнародних розрахунків пов'язана з кредитом по відкритому рахунку. Сутність цієї форми розрахунків складається в періодичних платежах імпортера експортерові після одержання товару. Інколи використовують такі умови, як чистий наявний розрахунок по одержанні товару. При платежу по відкритому рахунку експортер губить повний контроль над товаром в момент, коли він його відвантажує, вважаючи, що імпортер проведе платіж. Порядок розрахунків по погашенню заборгованості по відкритому рахунку визначається угодою між контрагентами. Звичайно передбачаються періодичні платежі в встановлені терміни (після завершення постачань чи перепродажа товару імпортером в середині чи кінцю місяця). Після перевірки розрахунків остаточне погашення заборгованості по відкритому рахунку проводиться через банки, як правило з використанням банківського перекладу чи чеку.

Відкритий рахунок використовується при розрахунках між:

1. фірмами, зв'язаними традиційними торговельними відносинами;
2. транс-національними корпораціями і її закордонними філіями по експортним поставам;
3. змішаними фірмами з участю експортера;
4. за товари, що відправляються на консигнацию для продажу зі складу.

Найчастіше розрахунки по відкритому рахунку застосовуються при регулярних поставках, коли довіра підкріплюється тривалими діловими відносинами, а покупець - солідна фірма.

Особливістю даної форми є те, що поставки товару випереджають оплату. Розрахунки при цій формі відірвані від товарних поставок і пов'язані з комерційним кредитом - експортер кредитує імпортера. Коли мова йдеться про взаємні поставки, то відбувається двобічне кредитування і залік взаємних зобов’язань.

## Інкасова форма розрахунків

Інкасо - банківська операція, шляхом якої банк по дорученню клієнта одержує платіж від імпортера за відвантажені в його адресу товари і надані послуги, зараховуючи ці засоби на рахунок експортера в банку. Відповідно до Уніфікованих правил по інкасо інкасові операції здійснюються банками на основі одержаних від експортера інструкцій.

Існує п'ять основних сторін документарного інкасо:

1. Довіритель (принципал) - експортер.

2. Банк-ремитент. Це банк, якому довіритель доручає операцію по інкасуванню. Звичайно це власний банк експортера.

3. Інкасуючий банк. Це будь-який банк, що повідомляє трассата про прибуття інкасо і що вимагає від нього платіж і акцепт.

1. Представляючий банк.
2. Імпортер.

Представляючий банк

Інкасуючий банк

Банк-ремитент

Імпортер

Експортер

*8*

7

*7*

6

*6*

2

5

4

3

1

Малюнок 1. Схема інкасової форми розрахунків

Схема інкасової форми розрахунків зображена на малюнку 1.

Операції по документарному інкасо такі:

1. Експортер відвантажує товар і одержує товаророзпорядні (титульні) документи від судової лінії.

2. Експортер, що відомий як довіритель (принципал), передає такі документи в свій банк (банк-ремитент):

а ) перевідний вексель, випущений на імпортера

б ) титульні документи (наприклад, повний комплект чистих бортових коносаментів, випущених за наказом на iндосованому бланку) і інші доречні документи (страховий поліс або сертифікат, якщо умова CIF )

в ) інкасове доручення (collection order), що містить інструкції експортера банку-ремитенту

3. Банк-ремитент заповнює своє власне інкасове доручення, що адресує банку імпортера. Це інкасове доручення буде містити такі ж інструкції, що і початкове інкасове доручення експортера. Це доручення після цього пересилається в банк імпортера разом з іншими документами.

4. Якщо інструкції "документи проти платежа" (Д/Р ) (5), банк імпортера передасть документи імпортеру тільки проти платежа. Якщо інструкції "документи проти акцепту" (Д/А ) (5), банк імпортера передасть документи проти акцепту перевідного векселя імпортера.

1. Коли перевідний вексель оплачений, банк імпортера пересилає фонди банку-ремитенту.
2. Банк-ремитент кредитує рахунок довірителя.

Іноді розрахунки проводяться через підтверджуючий банк. Тоді з'являються додаткові потоки (показані пунктиром, а цифри - курсивом):

1. Зарахування грошей на рахунок підтверджуючого банку.
2. Зарахування грошей на рахунок банку-ремітенту.
3. Кредитування рахунку довірителя.

При використанні інкасової форми розрахунків використовуються документи двох типів:

1) фінансові документи - документ, використовуваний для цілей одержання грошей ( наприклад, перевідний вексель; чек; платіжна розписка).

2) комерційні документи, - документи, пов'язані з товаром, для яких фінансові документи існують, щоб забезпечити платіж (наприклад, коносамент, страховий документ).

Розрізняють просте і документарное інкасо. Просте (чисте) інкасо означає стягнення платежа по фінансовим документам, не що супроводжуються комерційними документами; документарное (комерційне) - інкасо фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами, або тільки комерційних документів. При цьому на банках не лежать зобов'язання по оплаті документів. Експортер після відправлення товару доручає свойому банку одержати від імпортера певну суму валюти на умовах, зазначених в інкасовому дорученні, що містить повні і точні інструкції. Існують дві основні різновиди інкасового доручення :

а ) документи видаются платнику проти платежа ( Д /П )

б ) проти акцепту ( Д/А ).

Інколи практикується видавання документів імпортеру без оплати проти його письмового зобов'язання зробити платіж в встановлений період часу. Використовуючи такі умови, імпортер має можливість продати куплений товар, одержати виручку і після цього оплатити інкасо експортерові.

З метою прискорення одержання валютної виручки експортером банк може врахувати тратти або надати кредит під комерційні документи. Таким чином, інкасовая форма розрахунків пов'язана з кредитними відносинами. Інкасо є основною формою розрахунків по контрактам на умовах комерційного кредиту. При цьому експортер виставляє тратту на інкасо для акцепту платником, як правило, проти вручення йому комерційних документів (документарное інкасо), при наступі терміну платежа акцептовані векселя відправляються для оплати на інкасо ( чисте інкасо ).

Імпортеру потрібен буде бортовий коносамент для того, щоб одержати товар із зарубіжного порту. Коносамент може бути одержаний тільки при оплаті перевідного векселя (Д/Р) або при його акцепті (Д/А). Отже, імпортер не може одержати товар без оплати чи акцепту перевідного векселя і, зворотне, експортер зберігає контроль над товаром до оплати чи акцепту перевідного векселя.

Якщо товар відправлений повітряним фрахтом, авiанакладна може зазначати вантажоодержувачем банк імпортера. І знову, імпортер повинен оплатити або акцептувати перевідний вексель, для одержання товару. Коли імпортер оплатив або акцептував перевідний вексель, банк імпортера випустить розпорядження про видачу зі складу (delivery order). Розпорядження про видачу товару зі складу - це документ, підписаний від імені банка, що уповноважить аеропорт видати товар імпортеру. Експортер повинен одержати попередню згоду імпортера і банка імпортера до відправлення товару на цей банк. На практиці банк імпортера не часто погоджується виступати у вигляді вантажоодержувача, за винятком випадків, коли його власний споживач має для нього велике значення.

## Акредитивна форма розрахунків

Відповідно до Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів, акредитив - ця угода, в силу якої банк зобов'язується по проханню клієнта зробити оплату документів третій особі ( бенефіціару , на користь якого відкритий акредитив ) або зробити оплату, акцепт тратти, виставленої бенефіціаром, або негоціацію ( покупку ) документів. Зобов'язання банка по акредитиву є самостійним і не залежить від правовідношень сторін по комерційному контракту. Це положення скеровано на захист інтересів банків і їх клієнтів: експортерові забезпечує обмеження вимог до оформлення документів і одержання платежа тільки умовами акредитива; імпортеру - чітке виконання експортером всіх умов акредитива. В розрахунках по документарному акредитиву беруть участь : імпортер ( Приказодатель ), що звертається до банку з проханням про відкриття акредитива; банк-емітент, банк ,що відкриває акредитив; авізуючий, якому доручає сповістити експортера про відкриття в його користь акредитива і передати йому текст акредитива, посвідчивши його достовірність; бенефіціар-експортер, на користь якого відкритий акредитив.

Сторони, що беруть участь у акредитивній формі розрахунків:

1. Заявитель / приказодатель (applicant) - це покупець / імпортер, що просіть свій банк, банк-емітент, випустити акредитив. Приказодатель інколи називає "opener" або "accreditor".

2.Банк-емітент (issuing bank).

Приказодатель є клієнтом банка-емітента і саме банк-емітент дає умовну гарантію на користь бенефициара, що повідомляє банк (advising bank). Це банк, доміційований в країні бенефициара, що одержав прохання від банка-емітента повідомити бенефициару про терміни і умови акредитива. Якщо повідомляючий банк погодився повідомити про акредитив, він взяв на себе піклування перевірити безперечну достовірність цього акредитива. Якщо банк, що повідомляє вирішив не повідомляти про акредитив, він повинен інформувати банк-емітент без затримки. Якщо банк, що повідомляє не може установити безперечну достовірність акредитива він повинен інформувати негайно банк, від якого були одержані інструкції. Додатково банк ,що повідомляє може, якщо хоче, повідомити про невстановлений на достовірність акредитив, але в той же самий час повинен інформувати бенефициара, що він був не в змозі установити достовірність акредитива. Повідомляючій банк не несе ніякої відповідальності по оплаті акредитива.

3. Бенефициар (beneficiary) - це продавець чи експортер, на коріисть якого діє гарантія.

4. Підтверджуючий банк (confirming bank).

Підтверджуючий банк - це банк, що по проханню чи із дозволу банка-емітента додає своє безвідкличне зобов'язання оплатити акредитив, якщо банк-емітент не виконає свої зобов'язання. Банки підтверджують тільки безвідкличні акредитиви. Це прийняте зобов'язання є доповненням, а не заміною уже наданого банком-емітентом. Фактично, бенефициар одержує користь від двох банків-гарантів. Перше право регресу до банку-емітенту, а після цього підтверджуючому бланку у випадку невиконання зобов'язань.

Банк-емітент

Авізуючий банк

Імпортер

Експортер

9

3

5

1

8

2

6

7

4

Малюнок 2. Схема акредитивної форми розрахунків.

1. Подання заяви на відкриття акредитива.

2. Відкриття акредитива банком-емітентом і напрям акредитива бенефіціару через авізуючий банк.

3. Сповіщення ( авізування ) бенефіціара про відкриття акредитива на його користь.

4. Відвантаження товару на експорт.

5. Оформлення і подання бенефіціаром в банк комплекту документів для одержання платежа по акредитиву.

6. Пересилка авізуючим банком документів банку-емітенту.

7. Перевірка банком-емітентом одержаних документів і їх оплата ( при виконанні всіх умов акредитива ).

8. Видавання банком-емітентом сплачених документів Приказодателю акредитива.

9. Зарахування авізуючим банком експортної виручки бенефіціару.

Схема акредитивної форми розрахунків сводиться до слідуючого.

Імпортер представляє в банк заяву на відкриття акредитива.

Банк імпортера, що відкриває акредитив, направляє акредитивний лист одному із своїх кореспондентів в країні експортера, назначуючи його авізуючим банком і доручаючи йому передати акредитив бенефіціару.

Після одержання відкритого на його користь акредитива ( як забезпечення платежа товару ) бенефіціар виробляє відвантаження товару, представляє документи, як правило, в авізуючий банк, що пересилає їх для оплати банку-емітенту.

Після перевірки правильності оформлення документів банк, що відкрив акредитив, проводіть їх оплату. Якщо документ відповідає умовам акредитива, банк перекладає гроші згідно з інструкціями авізуючого банка і видає документи імпортеру, що одержує товар.

Виручка що надійшла зараховується на рахунок експортера.

Відповідно до умов акредитива у вигляді банка, уповноваженого на оплату документів ( виконуючий банк ), може бути призначений і авізуючим банком, що в цьому випадку проводіть оплату документів експортерові в момент їх подання в банк, а після цього буде вимагати відшкодування платежа у банка-емітента ( по непокритим акредитивам ). Як правило, якщо у виконуючого банка і банка-емітента немає взаємних кореспондентських рахунків, то в розрахунках приймає участь третій ( рамбурсуруючий ) банк, в якому відкриті кореспондентські рахунки зазначених банків. При відкритті акредитива банк-емітент дає інструкції ( рамбурсне повноваження ) рамбурсуруючому банку оплачувати вимоги виконуючого банка протягом терміну дії і в межах суми акредитива.

Види акредитивів дуже різноманітні і класифікуються за такими ознаками:

1. З точки зору можливості зміни чи скасування акредитива банком-емітентом розрізняються:
2. безвідкличний акредитив - тверде зобов'язання банка-емітента не змінювати і не скасовувати його без згоди зацікавлених сторін;
3. відкличний, що може бути змінений чи скасований в будь-який момент без попереднього повідомлення бенефіціара. За відсутності відповідної вказівки акредитив вважає безвідкличним.

2. З точки зору додаткових зобов'язань іншого банка по акредитиву розрізняються:

1. підтверджений
2. непідтверждений акредитиви.

Якщо банк-емітенту уповноважить або прохає інший банк підтвердити його безвідкличний акредитив, оте таке підтвердження ( якщо передбачені документи представлені і виконані всі умови акредитива ) означає тверде зобов'язання підтверджуючого банка в доповнення до зобов'язання банка-емітента по платежу, акцепту чи негоціації тратти.

1. Із точки зору можливості відновлювання акредитива застосовуються

ролловерні ( револьверні, відновлювані ) акредитиви, що відкриваються на частину вартості контракту з умовою відбудови первинної суми акредитива після його повного використання ( за ряд комплектів документів ) або після подання кожного комплекту документів. Як правило, в тексті акредитива зазначається загальна сума, яку не можуть перевищити сукупність зобов'язань по наданому акредитиву. Ролловерні акредитиви, що дозволять скоротити витрати звертання, находять широке застосування при розрахунках по контрактам на дорідні суми із регулярним відвантаженням товарів в течія тривалого періоду.

4. Із точки зору можливості використання акредитива другими бенефіціарамi ( безпосередніми постачальниками товару ) розрізняються перекладні ( трансферабельні ) акредитиви. При комплектних постачанннях, здійснюваних субпостачальниками, по вказівці бенефіціара акредитив може бути переведений повністю або частково другим бенефіціарам в країні останнього чи в іншій країні. Трансферабєльний акредитив перекладається не більш одного разу.

1. Із точки зору наявності валютного покриття розрізняються:
2. покритий
3. непокритий акредитиви.

При відкритті акредитива з покриттям банк-емітент перекладає валюту в сумі акредитива, як правило, авiзуючему банку. До інших форм покриття акредитивів відносяться депозитні і блоковані рахунки, страхові депозити і т.д. В сучасних умовах переважають непокриті акредитиви.

1. Із точки зору можливостей реалізації акредитива розрізняються:
2. акредитиви з платежем проти документів;
3. акцептні акредитиви, що передбачаються акцепт тратт банком-емітентом при умові виконання всіх вимог акредитива;
4. акредитиви з відстрочкою платежа;
5. акредитиви із негоціацією документів.

На відміну від документарного акредитива грошовий акредитив - iменний документ, що містить доручення про виплату грошей одержувачу протягом певного терміну при додержанні зазначених в ньому умов. Різновидом акредитива є циркулярний акредитив з вільною негоціацією. Він звернутий до будь-якого банку, бажаючого його виконати. Такі акредитиви - безвідкличні і виставляються лише дорідними банками, відомими в ділових колах і з першокласною репутацією, інакше експортерові тяжко їх реалізувати. В сучасних умовах також застосовуються акредитиви компенсаційні і «бек-ту-бек». Економічний зміст цих видів акредитивів сводиться до слідуючого. Бенефіціар, в пожиток якого по дорученню іноземного покупця відкриває акредитив, є посередником, а не виробником товару. Для отого щоб забезпечити постачання товару кінцевому покупцеві, він зобов'язаний його купити. Якщо розрахунки з фірмою - виробником товару повинні здійснюватися в формі документарного акредитива, оте у вигляді забезпечення для відкриття такого акредитива посередницька організація спромагається запропонувати банку первинний акредитив, відкритий на його користь банком імпортера. Деякі країни, особливо США, використають резервний гарантійний акредитив ( типу «стенд-бай» ), що служить гарантією виконання контрагентами узятих на себе зобов'язань по контракту. Акредитивна форма розрахунків - найбільш складна і дорога. За виконання акредитивних операцій ( авізовані, підтвердження, перевірку документів, платіж ) банки стягають понад високу комісію, що по іншим формам розрахунків, наприклад інкасо. Крім того, для відкриття акредитива імпортер звичайно користується банківським кредитом і платить за нього процент, що робить цю форму розрахунків дорожче.

В світовій практиці використовуються такі чотири умови по акредитивам:

1. Платіж (payment).

Номiнований банк оплатить бенефициару по одержанні зазначених документів і при виконанні всіх умов акредитива. Інколи банк-емітент називає сам себе у вигляді банка-платника, при цьому платіж буде зроблений по одержані правильно оформлених документів в його банку за кордоном. Умова "платіж" застосовує тільки до траттам по пред’явленні.

2. Негоциация (negotiation).

Інколи банк-емітент назначає авiзуючий банк негоцiювати акредитив, або він може навіть зробити акредитив вільно негоцiйованим, при цьому будь-який банк є номiнованим банком. Якщо банк негоцiює акредитив, він оплатить авансом гроші бенефициару по поданні необхідних документів і нарахує процент на платіж із дати авансового платежу до того часу, коли він одержить відшкодування від банка-емітента. Такі негоційні аванси називають авансовими платежами з правом регресу (with recourse), так що, якщо платіж в підсумку не одержаний із банка-емітента, негоциюючий банк буде мати можливість вимоги зворотнього платежу у бенефициара (авансовий платіж + відсотки). Проте негоциюючий банк тільки в тому випадку буде мати можливість одержати регресійну вимогу із бенефициара, якщо банк-емітент не в змозі зробити відшкодування через неплатоспроможність або урядові обмеження. Якщо негоциюючий банк пропустив неузгодженість (discrepancy) в документах після їх перевірки, тоді у нього немає ніякого права регресу по відношенню до бенефициару - це збитки банка! Якщо негоциюючий банк підтвердив акредитив, тоді авансовий платіж буде без права регресу, за умови, що умови акредитива були дотримані.

3. Акцепт (acceptance).

Умова "акцепт" може застосовуватися тільки, якщо акредитив вимагає термінову тратту, тобто переводі векселя, сплачувані в обумовлений час після акцепту трассатом. Акцептний акредитив називають також терміновим акредитивом (term credit або usance credit), що означає, що продавець виписує тратту на номiнований банк, що вимагає платіж на деяку певну дату в майбутньому, наприклад на 30-й день після пред'явлення замість по пред’явленні як вказано в зразку акредитива. На практиці це означає, що замість одержання негайного платежа по поданню документів (по пред’явленні), тратта продавця вертається до нього, iндосованою на лицевої стороні акцептом номiнованого банка. Цей акцепт представляє прийняте банком зобов'язання зробити оплату тратти на належну дату.

4. Акредитиви з відстроченим платежем (deferred payment credits). Звичайно умови документарного акредитива включають інструкції бенефициару по випуску переводного векселя і банк-емітент гарантує, що такі тратти будуть оплачені, за умови, що всі інші умови акредитива виконані. Проте, при акредитивах з платежем в розстрочку, немає потреби для експортера випускати переводной вексель. Банк-емітент просто гарантує, що платежа буде зроблений на фіксовану і певну дату в прийдешнім, за умови, що інші умови виконані. Незважаючи на те, що експортер не виставляє тратту, в усіх інших відносинах ці акредитиви схожі з іншими документарними акредитивами. Незважаючи на те, що переводной вексель не виставляє, на практиці деякі банки негоциюють документи, за умови, що вони повністю задовольняють інструкціям банка-емітента. Одна перевага акредитивів з відстроченим платежем полягає в тому, що вони дозволяють уникнути необхідність сплати гербового збирання (stamp duty) по переводному векселю. В деяких країнах гербовий збір встановлений по низький ставці чи взагалі відсутній, тоді як в інших країнах гербові збори можуть бути набагато вищими.

## Авансовий платіж

"Авансовий платіж" (payment in advance) найбільш привабливий для експортера, бо оплата товарів проводиться імпортером до відвантаження, а інколи навіть до їх виробництва. Якщо імпортер оплачує товар авансом, він кредитує експортера. Наприклад, авансові платежі на частину вартості контракту включаються в умови контрактів на будівництво об'єктів за кордоном. При імпорті дорогого устаткування, судів, літаків, вироблених по індивідуальному замовленні, також практикуються частково авансові платежі. Достатньо розповсюджено для контрактів продажу вимагати часткові авансові платежі (partial payments in advance). Згідно з міжнародною практикою платежі в формі авансу складають 10-33% суми контракту. По дорученню експортера на суму авансового платежа банк експортера звичайно видає на користь імпортера гарантію повернення одержаного авансу в разі невиконання умов контракту і непоставки товарів.

 Згода імпортера на ці умови розрахунків пов'язана або із його зацікавленістю в постачанні товару, або з натиском експортера. Незважаючи на те, що повний авансовий платіж очевидно найбільш бажаний для експортера, він зможе одержати такі умови, коли існує ринок продавця, чи, якщо такі умови є звичайними при торгівлі конкретними товарами.

У формі авансу прийнято оплачувати такі товари як дорогоцінні метали, ядерне паливо, зброю та ін.

## Банківський переказ.

Банківський переказ - це доручення одного банка іншому виплатити переказоотримувачу певну суму. В міжнародних розрахунках банки найчастіше виконують перекази по дорученню своїх клієнтів. В цих операціях беруть участь:

1) переказодатель-боржник;

2) банк переказодателя, що прийняв доручення;

3) банк, що здійснює зарахування суми переказу на рахунок переказоотримувача;

4) переказоотримувач.

В формі банківського перекладу здійснюються оплата по інкасо, платежі в рахунок остаточних розрахунків, авансові платежі. Крім того, шляхом переказу проводяться перерахунки і інші операції. Банківський переказ здійснюється по пошті чи телеграфу відповідно поштовими чи телеграфними платіжними дорученнями. В наш час широко використовується система SWIFT.

## Розрахунки з використанням векселів і чеків

В міжнародних розрахунках застосовуються перевідні векселя, що виставляються експортером на імпортера. Тратта - документ, складений за встановленою законом формі і наказ ,що містить безумовний кредитора ( трассанта ) позичальнику ( трассату ) про сплату в зазначений термін певної суми грошей названному в векселі третій особі ( ремітенту ) або пред'явникові. За оплату векселя відповідальність несе акцептант, у вигляді якого виступає імпортер або банк. Акцептовані банками трати легко перетворити в наявні гроші шляхом обліку. Форма, реквізити, умови виставлення і оплати тратт регулюються вексельним законодавством, що базується на Одноманітному вексельному законі, прийнятому Женевський вексельною конвенцією 1930 г. Прообразом трати були супровідні листи, що з'явилися в XII -XIII вв. з проханням виплатити подателю ( звичайно купцу) відповідну суму в місцевій валюті. З розвитком товарно-грошових відносин і інтернаціоналізацією господарських зв'язків вексель став універсальним кредитно-розрахунковим документом. Використання трати в доповнення до інкасо і акредитиву дає право на одержання кредиту і валютної виручки.

При розрахунках з використанням векселя експортер передає тратту і товарні документи на інкасо свойому банку, що одержує валюту із імпортера. Імпортер стає власником цих документів лише проти оплати чи акцепту трати. Термін оплати векселя при експортних постачаннях в кредит зумовлений домовленістю сторон. Використовуючи один вексель як засіб платежа, можна погасити декілька різноманітних грошових зобов'язань за допомогою передатної напису ( індосаменту) на ньому.

В міжнародних розрахунках використаються також чеки, вперше що з'явилися в XVI в. у вигляді квитанції касирів, що за схов грошей стягали відсотки із вкладників. Якщо платіж здійснюється за допомогою чеку, то боржник ( покупець ) або самостійно виставляє чек ( чек клієнта ), або доручає його виписку банку ( чек банка ). Форми і реквізити чеку регулюються національним і міжнародним законодавством ( Чековой конвенцією 1931 г. ). Чек підлягає оплаті ( інкасації ) по пред’явленні. У вигляді засоби платежа в міжнародних розрахунках неторговельного характеру використаються шляхові чеки і єврочеки. Шляховий ( туристський ) чек - платіжний документ, грошове зобов'язання ( наказ ) виплатити позначену на ньому суму валюти його власникові. Шляхові чеки виписуються дорідними банками в національній і іноземних валютах різного достоїнства. зразок підпису власника проставляется в момент продажу йому чеку. Єврочек - чек в євровалюті - виписує банком без попереднього внеску клієнтом наявних грошей і на понад дорідні суми в рахунок банківського кредиту терміном до місяця; оплачує в будь-який країні учасниці угоди еврочек ( з 1968 г. ). По стану на початок 1991 г. банки 21 країни виписували єврочеки. Єдина форма єврочеків, оплата їх лише за умови пред'явленiя власниками гарантійних карточек. контроль за обробкою єврочеков з допомогою ЕВМ сприяють вдосконаленню розрахунків по міжнародному туризму.

## Розрахунки кредитними картками

Із 60-х років XX в. в міжнародних розрахунках активно використаються кредитні картки. Кредитна картка - іменний грошовий документ, що дає право власникові набувати товари і послуги з використанням безготівкових розрахунків. Преобладают кредитні картки американського походження ( Visa International, MasterCard, American Express та ін. ). В кінці 1990 г. 21, 6 тис. банків примерно 200 країн і територій випускали понад 300 млн. кредитних карточек Visa, 29 тис. банків понад 70 країн - 150 млн. MasterCard. Система American Express обслуговує майже 100 млн. кредитних карточек по всьому світу. Для їх обробки використовується комп'ютерний, електронний і космічний зв'язок. Комп'ютери банків і крамниць через телефон подключаются до центральних комп'ютерів системи, що опрацьовують інформацію.[[2]](#footnote-2)

## Валютний кліринг

Втручання держави в сферу міжнародних розрахунків проявляється в періодичному використанні валютних клірингів - угод між урядом двох і понад країн про обов'язковий взаємний залік міжнародних вимог і зобов'язань. Валютний кліринг відрізняє від внутрішнього міжбанківського кліринга. По-перше, заліки по внутрішньому клірингу між банками проводяться в добровільному порядку, а по валютному клірингу - в обов'язковому: при наявності клірингової угоди між країнами експортери і імпортери не мають права уклоняться від розрахунків по клірингу. По-друге. по внутрішньому клірингу сальдо заліку негайно перетворює в гроші, а при валютному клірингу виникає проблема ліквідації сальдо.

Причинами введення валютних клірингів в 30-х роках стали:

1. нестабільність економіки,
2. неврівноваженість платіжних балансів,
3. нерівномірний розподіл золото-валютних резервів,
4. скасування золотого стандарту в внутрішньому грошовому обміні,
5. інфляція,
6. валютні обмеження,
7. загострення конкурентной боротьби.

Вперше валютний кліринг був запроваджений в 1931 р. в період світової економічної кризи. В березні 1935 р. було підписане 74 клірингових угоди, в 1937 г. - 169. Вони охоплювали 12% обсягу міжнародної торгівлі. Після другої світової війни в зв'язку з кризою платіжних балансів, «доларовим голодом», підсиленням інфляції і валютних обмежень, виснаженням золото-валютних резервів більшості країн Західної Європи кількість двостороннiх клірингів збільшилося із 200 в 1947 г. до 400 в 1950 г. На них приходилося 2/3 внутрiєвропейського товарообігу. Характерною рисою валютних клірингів є заміна валютного обігу закордонними розрахунками в національній валюті із кліринговими банками, що здійснюють остаточний заліки взаємних вимог і зобов'язань.

 Кліринг - головний, але не єдиний вид платіжної угоди. Платіжні угоди між державами регулюють різноманітні питання міжнародних розрахунків, зокрема порядок використання валютних надходжень, стан платіжного балансу і його окремих статей, взаємне надання валют для поточних платежів, режим обмеженої конвертованості валют і т. д.

Цілі валютного кліринга різні в залежності від валютно-економічного становища країни:

1 ) вирівнювання платіжного балансу без витрат золото-валютних резервів;

2 ) одержання пільгового кредиту від контрагента, що має активний платіжний баланс;

3 ) відповідна міра впливу на дискримінаційні дії іншого держави ( наприклад, Великобританія ввела кліринг у відповідь на припинення платежів Германією англійським кредиторам в 30-х роках );

4 ) безповоротне фінансування країною з активним платіжним балансом країни з пасивним платіжним балансом.

Форми валютного кліринга - різні і можуть бути класифіковані по по таким ознакам:

1. Залежно від числа країн-учасниць розрізняються односторонні, двосторонні, багатосторонні і міжнародні кліринги. Односторонній кліринг нежиттєздатний. Про це свідчить досвід Італії, що ввела односторонній кліринг по відношенню до Великобританії на початку 30-х років. Внаслідок, італійські експортери воліли одержувати фунти стерлінгів, обминаючи кліринговий рахунок, а імпортери - розрахунки по клірингу, внося в свій банк ліри і звільняючи себе від необхідності купувати англійську валюту. В підсумку утворилася одностороння заборгованість Банка Італії англичанам.

Розповсюджені двосторонні кліринги, при яких рахунки ведуться в обох країнах. При цьому застосовуються прийняті в міжнародній практиці форми розрахунків ( інкасо, акредитив, переклад та ін. ), але імпортери вносять в свій банк національну валюту, а експортери замість інвалютної виручки одержують національну валюту. Залік взаємних вимог і зобов'язань здійснюють банки через провідні клірингові рахунки.

Багатосторонній кліринг включає три і більше країни. Багатосторонній валютний кліринг відрізняється від двостороннього тим, що залік взаємних вимог і зобов'язань, а також балансування міжнародних платежів здійснюються між всіма країнами, охопленими кліринговим угодою. Вперше в історії подібний кліринг в формі Європейської платіжної спілки функціонував із червня 1950 г. по грудень 1958 г. В ньому брали участь 17 країн Західної Європи. Міжнародний кліринг поки що не створений.

2. По обсягу операцій розрізняються повний кліринг, що охоплює до 95% платіжного обігу, і частковий. що розповсюджує на певні операції.

3. По засобу регулювання сальдо клірингового рахунку розрізняються кліринги :

1 ) з сальдо, що вільно конвертується;

2 ) з умовною конверсією,

3 ) сальдо, що не конвертується, по якому не може бути обміняно на іноземну валюту і яке погашається в основному товарними постачаннями.

Регулювання сальдо здійснюється або в період дії клірингової угоди (якщо цю умову порушено, то подальші постачання припиняються), або після закінчення його терміну (наприклад, через 6 місяців сальдо погашається товарними постачаннями, при порушенні цієї умови кредитор має право вимагати оплати сальдо конвертованою валютою ).

 Ліміт заборгованості по сальдо клірингового рахунку залежить від розміру товарооборота і звичайно фіксує на рівні 5 -10% його обсягу, а також від сезонних колебаний товарних постачань ( в цьому випадку ліміт вище ). Наданий ліміт визначає можливість одержання кредиту у контрагента. Кредит по клірингу в принципі взаємний, але на практиці більше використовується одностороннє кредитування країнами із активним платіжним балансом країн із пасивним сальдо балансу міжнародних розрахунків.

 Сальдо неконвертованого кліринга має двояке значення:

1 ) в відомій мірі служить регулятором товарних постачань, бо досягнення ліміту, дає право кредиторові припинити відвантаження товарів: інколи експортери стають в чергу і чекають, коли з'явиться вільний ліміт на кліринговому рахунку:

2 ) визначає суму, понад якої нараховуються відсотки різноманітними засобами ( на всю суму заборгованості; на суму понад ліміту, диференційовано по мірі наростання: інколи застосовується ставка із прогресивною шкалою, щоб експортер був зацікавлений не допускати великого боргу по клірингу).

Валюта кліринга може бути будь-якою. Інколи застосовуються дві валюти чи міжнародна розрахункова валютна одиниця. Із економічної точки зору все одно, в якій валюті здійснюються клірингові розрахунки, якщо використовується одна валюта. При розрахунках за допомогою валютного клірингу гроші виконують функції міри вартості і засобу платежа. При клірингових розрахунках виникають дві категорії валютного ризику: заморожування валютної виручки при неконвертованому клірингу і втрати при зміні курсу.

Обсяг товарообороту і клірингу практично ніколи не співпадають. Можливі різноманітні їх поєднання в залежності від виду кліринга. При частковому клірингу товарооборот перевищує обсяг клірингових розрахунків : при повному клірингу - навпаки, бо по клірингу минають поточні і фінансові операції платіжного балансу, включаючи угоди з цінними паперами.

# III. Недоліки та переваги окремих видів міжнародних розрахунків

Почнемо розглядати недоліки та переваги різних форм міжнародних розрахунків з розгляду їх привабливості для сторін по купівлі-продажу.

З точки зору експортера градація привабливості така:

1. авансовий платіж
2. документарний акредитив
3. документарне інкасо
4. відкритий рахунок

З точки зору імпортера:

1. відкритий рахунок
2. документарне інкасо
3. документарний акредитив
4. авансовий платіж.

Розрахунки з використанням веселів та чеків, банківський переказ, розрахунки кредитними картками та кліринг в данному випадку розглядати не можна, бо це пов'язано з їх природою. Наприклад валютний кліринг хоч і є формою міжнародних розрахунків, але більш стосується розрахунків між державами. Кредитні картки стосуються розрахунків між громадянами і т.д.

Розрахунки по відкритому рахунку найбільш вигідні для імпортера, бо

1. оплату імпортер проводить після одержання товарів, а процент за наданий кредит, окремо не стягується;
2. відсутній ризик оплати непоставленного або непринятого товару.

Для експортера ця форма розрахунків найменш приваблива, оскільки

1. не містить надійної гарантії своєчасного платежа;
2. сповільнює оборотність його капіталу;
3. інколи викликає необхідність банківського кредиту.

Ця форма розрахунків звичайно застосовується лише на умовах взаємності, коли контрагенти по черзі виступають в ролі продавця і покупця і невиконання зобов'язань імпортером тягне за собою припинення товарних постачань експортером. При односторонніх постачаннях розрахунки по відкритому рахунку в міжнародній торгівлі застосовуються рідко.

Основні ризики при розрахунках на умовах відкритого рахунку.

а) Ризик покупця.

Він відомий також як "кредитний ризик" і пов'язаний із небезпекою того, що покупець може не оплатити товар через нездатність заплатити або навмисного невиконання зобов'язань. Пам'ятаєте, що експортер губить контроль над товаром із моменту його відвантаження.

б) Ризик країни.

Імпортер намагається оплатити, але уряд імпортера приймає закони, по валютному регулюванню, що перешкоджають виконанню платежа. Причина введення валютного регулювання може бути політичною, у вигляді альтернативи, валютне регулювання може просто бути результатом фінансового тиску, таким як проблема заборгованості країн третього світу, що означає, що країна імпортера не може дозволити собі сплачувати за імпорт.

в) Транзитний ризик.

Товар подорожує значно далі в міжнародній торгівлі, що в внутрішніх угодах, і, отже, існує велика небезпека утрати чи пошкодження товару під час його транспортування від продавця до покупця.

Розрахунки в формі інкасо дають певні привілеї імпортеру, основне зобов'язання якого складається в здійсненні платежа проти товарних документів, що дають йому право на товар, при цьому немає необхідності заздалегідь відволікати кошти з свого обігу. Проте експортер продовжує зберігати юридичне право розпорядження товаром до оплати імпортером, якщо не практикується пересилка безпосередньо покупцеві коносамента для прискорення одержання товару.

Разом із тим інкасова форма розрахунків має істотні недоліки для експортера. По-перше, експортер несе ризик, зв'язаний з можливою відмовою імпортера від платежа, що може бути пов'язане із погіршенням кон'юнктури ринку чи фінансового положення платника. Тому умовою інкасової форми розрахунків є довіра експортера до платоспроможності імпортера і його сумлінності. По-друге, існує чималий розрив в часі між надходженням валютної виручки по інкасо і відвантаженням товару, особливо при тривалої транспортуванні вантажу.

Для усунення цих недоліків інкасо на практиці застосовуються додаткові умови:

1 ) імпортер проводить оплату проти телеграми банка експортера про прийом і відправку на інкасо товарних документів ( телеграфне інкасо ). Цей вид інкасо не одержав широкого розповсюдження;

2 )по дорученню імпортера банк видає на користь експортера платіжну гарантію, приймаючи на себе зобов'язання перед експортером оплатити суму інкасо при неплатеже з боку імпортера. Додаткова гарантія платежа звичайно застосовує при розрахунках по комерційному кредиту, бо при отсрочке оплати зростає ризик неоплати імпортером документів в зв'язку з можливою зміною в фінансовому положенні плательщика. Інколи банк імпортера авалює вексель. Аваль ( гарантія платежа ) - вексельне поручительство. Банк-авалист приймає відповідальність за платіж, ставя підпис звичайно на лицевой стороні векселя із оговоркою, за кого конкретно видана гарантія платежа; інакше вважає, що аваль виданий за векселедавця переводного векселя ( експортера );

3 ) експортер використовує банківський кредит для покриття iмобiлiзованих ресурсів.

Ризики при розрахунках на умовах документарного інкасо такі ж, що і для відкритого рахунку, а саме, ризик покупця, ризик країни і транзитний ризик. Як і по всім умовам оплати буде мати місце валютний ризик, якщо експортер виставляє рахунок в іноземній валюті.

Для зменшення ризиків титульні документи посилаються по такому маршруту :

1 ) Експортер відвантажує товар і одержує титульні документи;

2 ) Експортер посилає титульні документи в свій банк з відповідними інструкціями;

3 ) Банк експортера посилає титульні документи в банк імпортера з інструкцією, що документи можуть бути передані тільки:

а) проти оплати;

б) проти акцепту перевідного векселя (тратти) ( законно прийняте зобов'язання оплатити експортерові проти комплекту документів чи на певну дату в майбутньому ).

в) проти оплати чи акцепту перевідного векселя, банк імпортера передає титульні документи так, що імпортер може одержати товар по прибутті в його країну.

При цьому експортер зберігає контроль над товаром до тих пір, поки не буде зроблена оплата, чи не видано законно прийняте зобов'язання оплатити (вексель).

По документарним інкасо експортери зберігають міру контролю над товаром до тих пір, поки вони не оплачені або поки імпортер не акцептує переводной вексель. Коли використовується інкасо на умовах "документи проти платежа", імпортери можуть відмовитися будь-що робити із інкасо, залишивши експортера із його проблемою організації альтернативного продажу, і змушеного при цьому оплачувати вартість зберігання і страхування товару. По інкасо "документи проти акцепту", імпортери можуть не зробити платіж по акцептованому переводному векселю на належну дату, залишаючи експортера без платежа і без контролю над товаром. Проте в разі документарного акредитива, експортери знають, що вони мають банківську гарантію платежа, за умови, що вони виконають терміни і умови акредитива. Отже, по одержанні повідомлення про документарний акредитив, експортери можуть впевнено починати підготовку і відвантаження товару, знаючи, що вони мають банківською гарантією платежа.

Ризики при розрахунках на умовах акредитиву

Ризик покупця фактично усунений, бо невідому згоду покупця зробити платіж замінено умовною банківською гарантією.

Транзитний ризик фактично відсутній, за умови, що експортер підготував страховий документ, якщо такий обумовлений в акредитиві. Банки мають справу тільки з документами, а не з товарами, і платіж буде проведений проти правильно представлених документів, поза залежності від якого або можливого ушкодження товару.

Ризик країни все ж може мати місце, бо уряд імпортера може заборонити банку-емітенту зробити платіж. До того ж, є певні регіони світу, де банки не такі платоспроможні, як вони повинні бути, і банк-емітент цілком можливо може не виконати зобов'язань. В кінцевому випадку, існують дві проблеми, на які експортери часто не звертають уваги:

а) Якщо повідомлення про акредитив одержано безпосередньо із невідомого банка, існує небезпека, що це може бути фальшивий документ.

б) Експортер може не виконати умови акредитива, тому що акредитивна форма розрахунків передбачає документи, що він може не забезпечити.

Для імпортера акредитивна форма розрахунків веде до iмобiлiзації і розпиленню його капіталів, оскільки він повинен відкрити акредитив до одержання і реалізації товарів, але одночасно дає йому можливість контролювати ( через банки ) виконання умов угоди експортером.

Для експортера після авансових платежів розрахунки в формі акредитива є найбільш вигідними, бо це єдина форма розрахунків ( крім гарантійних операцій банків ), банка, що містить зобов'язання зробити платежа. Таким чином, для експортера безвідкличний акредитив має слідуючі привілеї у порівнянні з інкасованою формою розрахунків:

1. надійність розрахунків і гарантія своєчасної оплати товарів, бо її здійснює банк;
2. швидкість одержання платежа, якщо банк виробляє виплату негайно після відвантаження товару проти подання комерційних документів ( в іншому випадку експортер може одержати кредит в свойому банку в національній валюті, до одержання платежа по акредитиву );
3. одержання дозволу імпортером на переклад валюти в країну експортера при виставленні акредитива в іноземній валюті.

Головним недоліком розрахунків за допомогою акредитива є те, що це досить дорога форма розрахунків для обох сторін, що пов'язано з вартістю банківської гарантії.

При розрахунках по інкасо та при акредитивній формі міжнародних розрахунків між сторонами досить часто виникали непорозуміння. Щоб уникати таких непорозумінь сторони були вимушені складати досить громісткі контракти та угоди. Це було незручно і у 1993р. на міжнародному рівні були прийняті рішення про утворення Уніфікованих правил по інкасо та Унiфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів.

Уніфіковані правила по інкасо утворюють міжнародно прийнятий кодекс по практиці документарних інкасо. Правила не включені в національні чи міжнародні законодавства, але стали обов'язковими для всіх сторон, тому що всі банківські документи (особливо платіжні доручення) апелюють до Правил. Правила застосовуються, якщо інше прямо не узгоджено і якщо ці положення, визначення статті не суперечать вимогам національного, державного чи місцевого законодавства і/або правил, від яких не можна відступати.

Унiфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів (UCP) це набір міжнародно прийнятих правил і визначень, що встановлюють відповідальність і зобов'язання всіх сторін по документарним акредитивам. Всі банківські документи і повідомлення по документарним акредитивам зазначають, що акредитив підпорядкований UCP 1993. Якщо умови акредитива суперечать UCP, умови акредитива переважають і, якщо національне законодавство суперечить UCP, національне законодавств має переважну силу.

Завершальним етапом розрахункових операцій виступає банківський переказ. Тобто, можна сказати, і при інкасо і при акредитивній формі розрахунків банківський переказ буде мати місце. В минулому столітті на закордонні перерахунки витрачалося декілька тижнів (іноді місяців). З винаходом телеграфу банківські розрахунки значно спростилися і вже складали один-два тижні. В сучасних умовах навіть цього недостатньо. Тому зараз для проведення перерахунків використовуються високопродуктивні комп'ютерні мережі і системи телекомунікацій.

Проблема міжнародних банківських телекомунікаций вирішується в наші дні шляхом утворення і експлуатації комп'ютерних банківських систем, що охоплюють практично всю земну кулю.

Автоматизація банківських процесів на міжнародному рівні дозволяє

- здійснювати безпаперові платіжні операції із мінімальним притягненням праці людей і скорочуванням операційних видатків;

- прискорити обмін інформацією між банками за допомогою телекомунікаційних ліній зв'язку; - мінімізувати типові види банківського ризику (втрати документів, помилкову адресацию, фальсифікацію платіжних документів та ін.).

Провідною міжнародною організацією в сфері фінансових телекомунікацій є SWIFT - Сообщество всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікаций (від англійського SWIFT - Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications).

Ідея утворення SWIFT постала в кінцю 60-х років, коли швидке зростання міжнародних банківських операцій привело до істотного перевантаження системи документообігу, що існувала в той час. Чималий час витрачався на усунення неув'язок в документах з-за різниць банківських процедур в різних банках, помилок, що виникають при здійсненні міжбанківських операцій і необхідності багатьох перевірок. Природничою реакцією банків на швидке зростання обсягу інформації стала автоматизація. Проте, по мірі розвитку систем банківської автоматизації з'являлася необхідність обміну фінансовою інформацією між банківськими системами, в отой час як різниці в їх побудові і особливостях протоколів взаємодії не дозволяли створити достатньо надійно працюючу інтегральну систему зв'язку і обробки інформації. Вивченням проблем, що виникають в цієї сфері, занялась група європейських і североамериканских банків, що прийшла до висновку, що для усунення існуючого хаосу в сфері міжнародних розрахунків необхідно виконання двох основних умов: використання єдиної мови міжбанківського спілкування і утворення єдиної телекомунікаційної системи.

В травні 1973 г. 239 банків із 15 країн заснували SWIFT з метою опрацювання формалізованих засобів обміну фінансовою інформацією і утворення міжнародної сіті передачі даних з використанням стандартизованих повідомлень. Наступні чотири року були присвячені рішенню організаційних і технічних питань, і в травні 1977 г. система впевнено заявила про своє існування, збільшивши до кінця року число банків-членів до 586.[[3]](#footnote-3)

В наш час SWIFT об'єднує майже 4000 банків і фінансових організацій, розміщених в 96 країнах світу. Серед учасників SWIFT тепер можна зустріти брокерські і ділерські контори, клiрiнгові і страхові компанії, інвестиційні компанії.

Основними напрямками діяльності SWIFT є надання оперативного, надійного, ефективного, конфіденційного і захищеного від несанкціонованого доступу телекомунікаційного обслуговування для банків і проведення робіт по стандартизації форм і засобів обміну фінансовою інформацією.

 SWIFT не виконує клірингових функцій, являючись лише міжбанківською комунікаційною мережею, орієнтованою на майбутнє. Доручення, що передаються, враховуються у вигляді переказу по відповідним рахункам «ностро» і «лоро» також, як і при використанні традиційних платіжних документів. Один із основних напрямків діяльності суспільства укладається в опрацюванні уніфікованих засобів обміну фінансовою інформацією. З цією метою створена і продовжує удосконалюватися структурована система фінансових повідомлень, за допомогою якої можливо здійснити практично весь спектр банківських і інших фінансових операцій, включаючи операції, що здійснюються на валютних і фондових біржах.

Для міждержавних розрахунків в наші часи активно використовується валютний кліринг.

Валютні кліринги стабілізують економіку, врівноважують платіжні баланси країн і розподіл золото-валютних резервів, регулюють інфляцію, встановлюють валютні обмеження, сприяють загостренню конкурентной боротьби.

Валютні кліринги виявляють двоякий вплив на зовнішню торгівлю. З одного боку, вони пом'якшують негативні наслідки валютних обмежень, та дають можливість експортерам використати валютну виручку. З іншого боку, при цьому потрібно регулювати зовнішньоторговий обіг з кожною країною окремо, а валютну виручку можна використати тільки в тій країні, з якою укладена клірингова угода. Тому для експортерів валютний кліринг невигідний. До того ж замість виручки в конвертованій валюті вони одержують національну валюту. Тому експортери шукають шляхи обходу валютних клірингів. В їх числі маніпуляції з цінами в формі заниження контрактной ціни в рахунку-фактурі (подвійний контракт) із тим, щоб частина валютної виручки надійшла в вільне розпорядження експортера, обминаючи органи валютного контролю; відвантаження товарів в країни, із якими не укладена клірингова угода: кредитування іноземного покупця на термін, розрахований на припинення дії клірингової угоди.

### Висновки

Існують різноманітні форми міжнародних розрахунків, але кожна з них має свої переваги та недоліки. Так, наприклад авансовий платіж дуже привабливий для експортера бо він отримує гроші відразу, іноді ще до виробництва товарів, в той час як імпортер для того щоб використати авансовий платіж повинен вишукувати зайві кошти і відривати їх з обороту. Відкритий рахунок, в свою чергу не вимагає від імпортера відриву коштів з обороту, бо дає можливість розрахуватися з постачальником через деякий час після реалізації товарів. В той же час відкритий рахунок не вигідний для експортера, бо гроші він отримує через довгий час після виробництва і продажу товарів. Акредитивна і інкасова форма розрахунків не мають таких недоліків, але проводяться з участю банківських установ, що призводить до значного подорожчання таких форм розрахунків.

Для розрахунків між державами на макро рівні з метою стабілізації платіжних балансів валютних і інфляційних регулювань використовуються валютні кліринги, які в свою чергу теж не позбавлені недоліків бо є невигідними для експортерів.

# Список літератури

1. Закон України «Про банки та банківську діяльність».
2. Банковский портфель 3 / Под ред. Ю.И. Коробова, Ю.Б. Рубина, В.И. Солдаткина. Москва: «Соминтек», 1994.
3. Банковское дело / Под ред. Лаврушина О.И. Москва: «Банковский и биржевой научно-консультационный центр», 1992г.
4. Бицька Н.З. Кризові явища в банківській системі України та шляхи її подолання. // Фінанси України 1996р. №9.
5. Майборода Т. Цуканова Н. «Гордіїв вузол» банківських проблем. // Фінанси України 1996р. №8.
6. Международные кредитные и финансовые отношения / Под ред. М.Н. Красавиной. Москва: «Финансы и статистика», 1994г.
7. Олійник О.М. Банківські кредитні картки. // Фінанси України 1996р. №11.
8. Основи банковского дела / Под ред. Мороза А.Н. Киев: «Либра», 1994г.
9. Сутормина В.Н. Федосов В.М. Рязанова Н.С. «Фінанси зарубіжних корпорацій», Київ: «Либідь», 1993р.
1. Международные кредитные и финансовые отношения / Под ред. М.Н. Красавиной. Москва: «Финансы и статистика», 1994г. - с. 212. [↑](#footnote-ref-1)
2. Международные кредитные и финансовые отношения / Под ред. М.Н. Красавиной. Москва: «Финансы и статистика», 1994г. [↑](#footnote-ref-2)
3. Банковский портфель 3 / Под ред. Ю.И. Коробова, Ю.Б. Рубина, В.И. Солдаткина. Москва: «Соминтек», 1994. [↑](#footnote-ref-3)