

**Вищий навчальний заклад
„НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ”**

Факультет економіки та інформаційних технологій

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)
спеціальність 292 „Міжнародні економічні відносини”

**на тему
„ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ УМОВИ
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ В УКРАЇНІ
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ”**

Здобувача вищої освіти заочної форми
навчання

_____ Батовський Сергій Володимирович
(підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

Науковий керівник

кандидат економічних наук, доцент

_____ (вчений ступінь, наукове звання (доцент, професор))

_____ Неговська Юлія Миколаївна
(підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

**Завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин**

кандидат економічних наук, доцент

_____ (вчений ступінь (к.е.н., д.е.н.), наукове звання)

_____ Костюк Валентин Романович
(підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

Київ – 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	- 3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ.....	- 6
1.1. Загальна характеристика міжнародних розрахунків.....	- 6
1.2. Правові основи здійснення розрахунків за зовнішньоторгівельними контрактами	- 15
1.3. Особливості окремих форм розрахунків за зовнішньоторговими контрактами	- 20
Висновки до розділу 1.....	- 32
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ УМОВ ТА ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ЗА ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНИМИ КОНТРАКТАМИ.....	- 33
2.1. Міжнародні розрахунки підприємств України по експортно-імпорتنих операціях	- 33
2.2. Особливості здійснення окремих форм розрахунків.....	- 36
2.3. Роль валютних операцій банків в діяльності вітчизняних підприємств	- 49
Висновки до розділу 2	- 64
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ	- 66
3.1. Перспективи використання суб'єктами підприємництва міжнародних розрахунків та їх вплив на фінансово-господарську діяльність.....	- 66
3.2. Економічні важелі підвищення ефективності використання міжнародних розрахунків	- 77
Висновки до розділу 3.....	- 89

ВИСНОВКИ	- 91
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	- 94

ВСТУП

Актуальність теми роботи обумовлена тим, що сучасна світова економіка характеризується значною інтегрованістю. У зв'язку з цим стає поширеною співпраця між суб'єктами підприємництва, розташованими у різних країнах. Одним з основних моментів у здійсненні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) є взаєморозрахунки між сторонами – резидентами різних країн, які через їх специфіку прийнято називати міжнародними розрахунками.

При цьому такі розрахунки можуть бути пов'язані не лише з торговельними, але і з кредитними, інвестиційними або іншими зовнішньоекономічними відносинами. Учасниками розрахунків можуть бути установи, організації, підприємства й окремі фізичні особи, які є платниками або одержувачами коштів.

Загалом розрахунки відповідно до валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів здійснюються через уповноважені банки, тобто ті банки, що одержали спеціальний дозвіл на виконання відповідних валютних операцій. Для проведення розрахунків банки різних країн встановлюють між собою кореспондентські відносини (відкривають один одному рахунки, зберігають на них кошти, виконують на основі взаємності платіжні та інші доручення) шляхом укладення відповідних договорів, у яких зазначаються всі основні моменти співпраці. Зокрема, договором про встановлення кореспондентських відносин визначається застосування до нього права тієї чи тієї країни. На практиці прийнято застосовувати право тієї країни, у якій відкривається кореспондентський рахунок. Слід зазначити, що банки, здійснюючи розрахунки за зовнішньоекономічними договорами своїх клієнтів, є учасниками тільки розрахунків, але не самих торговельних операцій.

Проблеми, пов'язані з розрахунками відповідно до валютно-фінансових умов контрактів, є актуальними в усьому світі. Це обумовлено тим, що під час

здійснення зовнішньоекономічної діяльності учасники розрахунків стикаються з безліччю різних ризиків: економічних, податкових, політичних та інших.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питання валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів в Україні в своїх роботах розглядали О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька, О.О. Сасенко, О.М. Птахіна, О.А. Сущенко, І.В. Тюха, Р.В. Рудніцька, Н.М. Чиж, Л. Файвішенко, М. Шаповалова, Л.В. Кузьменко, В.І. Покотилова та інші. Проте питання узагальнення підходів до вибору умов міжнародних розрахунків залишаються недостатньо розкритими.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення основних теоретичних та практичних аспектів валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів в Україні.

Для досягнення мети були визначені такі **завдання**:

- визначити сутність та види валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів в Україні та розрахунків за ними;
- проаналізувати тенденції розвитку валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів в Україні та розрахунків за ними;
- визначити шляхи підвищення ефективності використання різних валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів в Україні та розрахунків за ними.

Об'єктом дослідження обрано суспільно-економічні відносини в процесі укладання та реалізації валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів в Україні.

Предмет дослідження складають теоретичні та практичні основи валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів в Україні та розрахунків за ними.

В ході дослідження були використані наступні **методи**: пошуку, обробки наукової та методичної літератури, фінансово-економічного аналізу,

унаочнення, методи графічного подання інформації, порівняння, прогнозування, спостереження тощо.

Елементи наукової новизни одержаних результатів характеризуються тим, що в роботі узагальнено підходи до обґрунтування вибору валютно-фінансових умов зовнішньоторговельних контрактів в Україні та організації міжнародних розрахунків.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що результати проведеного дослідження, зокрема теоретичні висновки та практичні рекомендації, результати проведених розрахунків можуть бути використані у практичній діяльності підприємств і банків.

Структура кваліфікаційної роботи визначена логікою його дослідження та складається зі вступу, основної частини із трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Зміст роботи викладено на 100 сторінках, з них основний текст займає 100 сторінок. Список використаних джерел та посилань складається із 77 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

1.1. Загальна характеристика міжнародних розрахунків

Розрахунки являють собою систему організації і регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, які з'являються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, фірмами, підприємствами і громадянами на території різних країн [7, с. 135].

Міжнародні розрахунки охоплюють зовнішню торгівлю товарами й послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталу між державами. Більша частина всіх міжнародних розрахунків здійснюється в процесі опосередкування міжнародних торгових угод.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків являються експортери, імпортери й банки, що їх обслуговують. Вони вступають в певні відносини між собою з приводу руху товаросупроводжуючих документів і поточного оформлення платежів. При цьому головна роль в міжнародних розрахунках належить банкам. В сучасних умовах банки виступають не тільки в ролі посередників між експортерами й імпортерами. Вони виконують функції кредиторів, що фінансують зовнішньоторгові угоди, функції контролю, виступають також в ролі гарантів (в залежності від умов платежу). Банки можуть висувати свої вимоги до умов розрахунку і форм платежу, які експортери й імпортери зобов'язані приймати до уваги. [8, с. 195]

Ступінь впливу банків в міжнародних розрахунках залежить від ряду факторів, частково від масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни, участі фірм і підприємств у зовнішньоекономічній діяльності, купівельної спроможності валюти, спеціалізації банків, їх фінансового становища і ділової репутації. Великий вплив на здійснення міжнародних розрахунків здійснює й

загальний рівень розвитку кредитно-банківської системи і її інститутів в країні і регіонах країни.

В сучасній практиці розрахунків між підприємствами в основному поширені три види розрахунків (рис. 1.3).

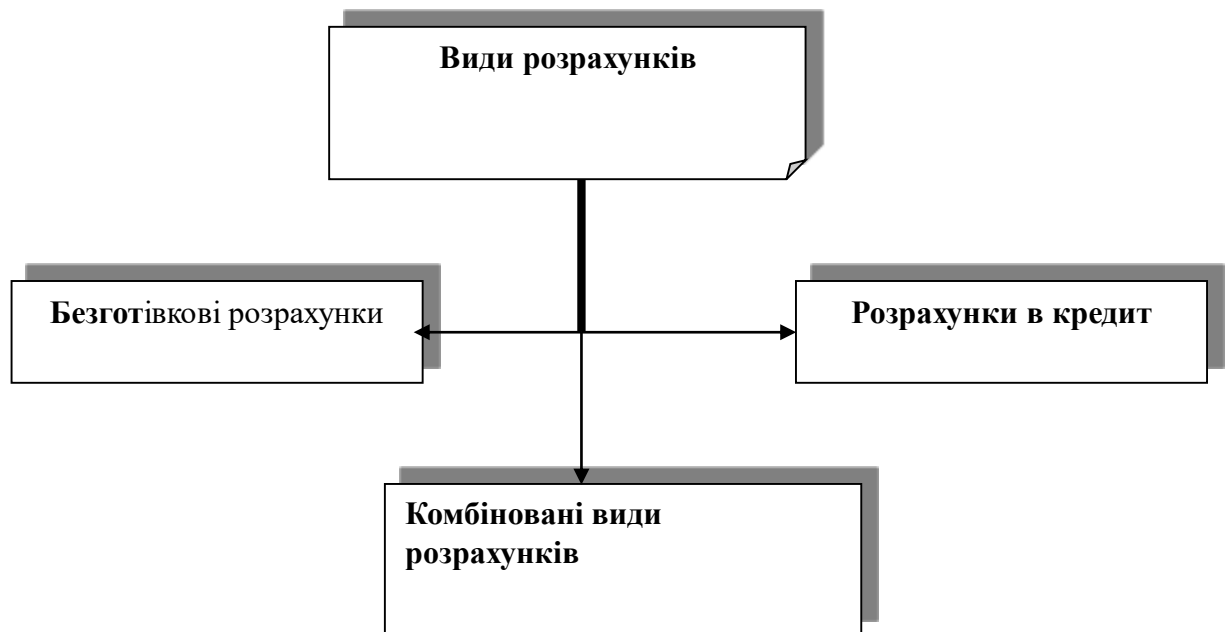


Рис. 1.1. Види розрахунків [16, с.70]

Розглянемо детальніше особливості всіх трьох видів розрахунків.

Розрахунки готівкою – під розрахунком готівкою тут розуміється оплата торгової угоди проти доручення товаророзпорядчих і інших документів. У дійсності платежі здійснюються в безготівковій формі, тобто шляхом списання суми платежу з рахунка покупця на рахунок продавця в якому-небудь банку. Платежі грошовими купюрами здійснюються вкрай рідко і по дрібних угодах (хоча в українській практиці саме розрахунки грошовими купюрами більше називають готівковими розрахунками). Готівкові платежі здійснюються через банки в різних формах (акредитивну, інкасову і т.д.). Готівковий платіж покупцем може бути здійснений:[25, с. 43-45]

- проти передачі товарних і інших документів продавцем у своєму банку;
- після одержання покупцем повідомлення від продавця про готовність товару до відвантаження;

- проти акта приймання покупцем товару;
- проти передачі товарних і інших документів у банку покупця, де відкриті акредитив і т.д.

Найбільш вигідним для продавця є умова, що платіж здійснюється відразу ж після підписання контракту. У той же час покупцю більше підходить умова, що оплата здійснюється після прибуття і складання акта про його якісний стан. Дуже вигідним для підприємства-продавця є умова одержання авансу чи передоплати, що складає до 100% вартості.

Оцінюючи в цілому ефективність готівкової форми платежів, слід зазначити, що вона, більш бажана для підприємств чи організацій коли вони виступають як продавці, оскільки ця форма забезпечує швидке одержання коштів за проданий товар (послуги). Для підприємств покупців готівкові платежі менш вигідні в порівнянні, наприклад, з умовою розстрочки платежу (1-2 місяця) чи одержанням тривалого кредиту на пільгових умовах. Слід відзначити, що таке трактування готівкових розрахунків більш поширене в міжнародній торгівлі [21, с.98], тоді як в вітчизняній літературі під готівковими розрахунками підрозумівають лише розрахунок з участю грошових купюр.

Розрахунки в кредит - під розрахунком у кредит підрозуміваються розрахунки, коли платіж здійснюється до (чи після) одержання товаророзпорядчих і інших документів.

У першому випадку кредитором є покупець, що видав аванс продавцю, тобто оплатив частину (а може і цілком) вартості продукції, що буде поставлена в майбутньому, але ще не має товаророзпорядчих та інших документів. Такого типу розрахунки застосовується у випадку, коли покупець украй зацікавлений у постачанні йому товару чи ж це передбачено сформованою практикою даного виду торгівлі.

В другому випадку кредитором є продавець. Як правило, при цьому, він украй зацікавлений у збуті товару (ринок продавців), оскільки цього товару на

ринку “у надлишку”, і підприємство-продавець, прагнучи “обійти” конкурентів, надає покупцю більш вигідні умови.

Кредитні операції в міжнародних зовнішньоекономічних зв'язках одержали значний розвиток, і можна сказати, що жодна велика операція не обходиться без кредиту в тій чи іншій формі. Проте, особливістю української економіки є те, що розрахунки в кредит між суб'єктами господарської діяльності є настільки поширеними, що говорять навіть про кризу неплатежів (явище вкрай негативне для економіки).

Комбіновані види розрахунків - комбіновані (змішані) види розрахунків одержали широке поширення в угодах по машинах, устаткуванню й іншим видам готових високотехнологічних виробів. При продажі такої продукції, у відповідності зі сформованою світовою практикою, якої дотримуються і вітчизняні підприємства, покупець через визначений час після підписання контракту (чи в якийсь інший обговорений час) переводить аванс продавцю (чи платить готівкою проти виставлених експортером документів), а на іншу суму контракту продавець надає підприємству-покупцю кредит. Можуть бути й інші комбінації, що включають платежі готівкою й у кредит.

За економічним змістом розрахунки розподіляються на дві основні групи:[27, с. 95]

1. За товарними операціями, тобто всі розрахунки між підприємствами і господарськими організаціями за реалізовану продукцію, виконані роботи, послуги і придбані матеріальні цінності.

2. За нетоварними операціями, до яких відносяться: платежі до бюджету, одержання і повернення банківських позик, сплата страхових платежів, розрахунки за претензіями, недостачами і крадіжками та інші розрахунки.

Залежно від територіального розміщення сторін, що беруть участь у розрахунках, розрізняють одногородні та іногородні розрахунки. Розрахунки між підприємствами, що обслуговуються одним і тим же банком, або різними установами банку, розташованому в одному місці, називаються

одногородніми, а ті, що обслуговуються різними банками, які знаходяться в різних населених пунктах іногородніми.

Під формою розрахунків треба розуміти зумовлені характером економічних зв'язків, способи здійснення платежів, порядок документообороту і обігу коштів, як між учасниками розрахунків, так і між ними і банком. При цьому об'єднання і підприємства можуть застосовувати лише ті форми розрахунків, які встановлені законами і постановами Уряду і є обов'язковими для всіх учасників платіжного обігу. Залежно від умов господарської діяльності підприємств, місця знаходження платників, джерел коштів, за рахунок яких виконуються платежі застосовуються ті чи інші форми розрахунків.

В ринкових умовах грошові розрахунки між підприємствами, населенням утворюють значну частину грошового обігу країни. Але вони використовуються не лише при придбанні товарів, але й при здійсненні нетоварних операцій. І тому грошовий обіг за своїм розміром значно більший від суми товарів, що реалізуються на ринку.

На стан міжнародних розрахунків впливає багато різних обставин, наприклад, економічні і політичні відносини між країнами; становище країни на товарних і грошових ринках; ступінь державного регулювання ЗЕД і його ефективність; валютне законодавство; міжнародні торгові правила і звичаї; стан платіжних балансів та ін.

В зв'язку з цим систему міжнародних розрахунків можна розглядати як відносно самостійну, яка має свої особливості.

По-перше, на відміну від внутрішніх, міжнародні розрахунки регулюються не тільки національними нормативними і законодавчими актами, але й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями. Наприклад, такими як Єдиний чековий закон, прийнятий Женевською вексельною конвенцією в 1930 р.[5], Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів[6].

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів. А з другого боку, нормальне функціонування товарно-грошових відносин можливе тільки в умовах вільного обміну національної валюти на валюти інших країн. Інакше кажучи, найбільш ефективна участь тої чи іншої країни в міжнародному розподілі праці і міжнародних торгових розрахунках можливе тільки на основі конвертованої валюти. Як відомо, в даний час існують три групи валют:[8, с. 211]

1) ВКВ - вільно конвертована (обмінна) валюта. Це валюта, яка вільно і необмежене міняється на інші іноземні валюти;

2) ЧКВ - частково конвертована валюта (проміжна група). Це національні валюти, в яких використовуються валютні обмеження для резидентів і по окремих видах операцій;

3) замкнута (неконвертована) валюта, яка функціонує в межах одної країни і не обмінюються на іноземні валюти. Обмінність національної валюти забезпечує:

- вільний вибір господарськими об'єктами найбільш вигідних ринків збуту і закупок в середині країни і за кордоном;

- більш активне залучення іноземних інвестицій і розміщення інвестицій за кордоном;

- стимулювання впливу іноземної конкуренції на підвищення ефективності, гнучкості й адаптації національних підприємств до середовища, що міняється;

- підтягування національного виробництва до рівня міжнародних стандартів по цінах, витратах, якості й асортименту;

- можливість здійснення міжнародних розрахунків в національній валюті.

По-третє, особливістю міжнародних розрахунків являється й те, що в країнах з частково конвертованою валютою держава використовує певні валютні обмеження.

Валютні обмеження являють собою законодавчу чи адміністративну заборону, лімітування і регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою й іншими валютними цінностями. Звичайно, валютні обмеження стають причиною негативних наслідків. Вони звужують можливості й підвищують витрати валютного обміну і платежів по зовнішньоторгових угодах. Однак вони об'єктивно необхідні.

Це пов'язано, насамперед, з нестачею валюти, наявністю зовнішньої заборгованості, погіршенням платіжного балансу. Валютні обмеження в даній ситуації вводяться з метою концентрації валютних цінностей в руках держави, вирівнювання платіжного балансу, підтримання валютного курсу валюти своєї країни. Валютні обмеження здійснюються різними способами:

- блокування виручки експортерів від продажу товарів в даній країні;
- повний чи частковий обов'язковий продаж валютної виручки експортерами центральному банку або іншим вповноваженим банкам;
- заборона оплати імпорту деяких товарів іноземною валютою;
- регулювання строків платежів по експорту й імпорту та ін.

В Україні до валютних обмежень відносяться: обов'язковий продаж експортерами до 30% експортної валютної виручки (введена Постановою НБУ №5 от 02.01.2019 р.), регулювання строків платежів і поставок по експортно-імпортних операціях, обмежувальний характер продажу валюти імпортеру, контроль за здійсненням інвестицій за кордоном, контроль за залученням іноземних кредитів, регулювання Інвестицій нерезидентів і т.д.

В цих умовах підприємствам-суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності необхідно сумлінно вивчати і постійно враховувати в своїй роботі питання експортного й імпортного ліцензування, валютного контролю, податкового законодавства, технічних стандартів і вимог, особливості тарифів і квот, антидемпінгових законодавств, наявності конвертованої валюти і стабільності валюти в країні потенційного іноземного партнера.

Ефективність функціонування економіки в цілому і кожного окремого підприємства значною мірою залежить від організації розрахунків. Грошові

розрахунки на підприємстві здійснюються на основі таких принципів.[16, с. 98]

Перший принцип безготівкових розрахунків стосується обов'язкового зберігання підприємствами та установами грошових коштів на рахунках в установах банку (за винятком перехідних залишків у касі).

Правовою базою для реалізації цього принципу є угода між підприємством і банком щодо розрахунково-касового обслуговування.

Другий принцип полягає в тім, що підприємствам надано право вибору установи банку для відкриття рахунків усіх видів (основного й додаткового) за згодою банку.

Третій принцип — принцип самостійного (без участі банків) вибору підприємствами форми розрахунків та закріплення їх у своїх договорах та угодах. Установи банків можуть тільки пропонувати своїм клієнтам застосовувати ту чи іншу форму розрахунків, ураховуючи специфіку діяльності та конкретні умови, які можуть скластися в процесі розрахунків.

Четвертий принцип — кошти з рахунка підприємства списуються за розпорядженням його власника, за винятком меморіального ордера. Ураховуючи можливість відкриття кількох рахунків, суб'єкт підприємницької діяльності визначає один з рахунків як основний. На ньому здійснюється облік заборгованості, яка списується безспірно.

П'ятий принцип стосується відкриття рахунків. Поточні рахунки підприємствам — суб'єктам підприємницької діяльності відкривають установи банків тільки за умови повідомлення про це податкового органу.

Шостий принцип полягає в терміновому здійсненні платежів. Момент здійснення платежу має бути максимально наближеним до часу відвантаження товарів, виконання робіт, надання послуг.

Сьомий принцип: платежі здійснюються в межах залишків коштів на рахунках платника або в межах наданого банківського кредиту.

Організація розрахунків передбачає їх здійснення записом (переказуванням) коштів з рахунка покупця (платника коштів) на рахунок

постачальника (отримувача коштів) або заліком взаємних розрахунків між покупцем і постачальником продукції.

За економічним змістом організація безготівкових розрахунків виходить за межі суто технічних операцій, пов'язаних зі списанням і зарахуванням коштів на рахунки клієнтів у банківській установі.

Безготівкові розрахунки здійснюються в різних формах. Різні форми розрахунків пов'язані з використанням різних видів розрахункових документів.

Розрахункові документи готує постачальник або платник, а в окремих випадках - банк. Розрахунковий документ - це відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів. Використовуються відповідні форми безготівкових розрахунків (залежно від форми розрахункового документа), а саме: платіжними дорученнями; платіжними вимогами-дорученнями; чеками; акредитивами; векселями; інкасовими дорученнями (розпорядженнями).

Платіжні вимоги та інкасові доручення (розпорядження) застосовуються у випадках стягнення в безспірному порядку сум фінансових санкцій, недоїмки в бюджет з податків, штрафів, які нараховані державними податковими органами.

Правові основи організації безготівкових розрахунків у господарському обороті регламентуються законодавчими, інструктивними документами. Національний банк України виступає як методичний центр з розробки форм і засобів розрахунків у народному господарстві, правил документообороту, організації банківського контролю за проведенням розрахунків.

За часів переходу до ринкових відносин організація безготівкових розрахунків повинна активно сприяти вирішенню таких завдань:

- удосконалення комерційного розрахунку на підприємстві;
- підвищення відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями;
- зміцнення договірної дисципліни;
- прискорення обороту оборотних коштів.

1.2. Правові основи здійснення розрахунків за зовнішньоторговельними контрактами

Відповідно до вищезазначених відмінностей міжнародних розрахунків, вони, на відміну від внутрішніх, регулюються не тільки національними нормативними і законодавчими актами, але й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями. Наприклад, такими як Єдиний чековий закон, прийнятий Женевською вексельною конвенцією в 1930 р., Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів.

Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів редакції 1993 р., публікація МТП N 500, застосовуються до всіх документарних акредитивів (включаючи резервні акредитиви тією мірою, якою вони можуть бути до них застосовані), коли вони включаються до тексту акредитива. Вони є обов'язковими для всіх сторін, якщо інше не передбачене в акредитиві.

Хоча вексель здавна використовувався в міжнародних розрахунках, національні законодавства, що регулюють вексельний обіг у різних країнах, суттєво відрізнялись між собою. У результаті цього було уніфіковано норми вексельного права на Женевській конференції 1930 року, що виробила конвенцію, якою було встановлено Єдиний вексельний закон про переказний і простий вексель.

Країни, що підписали або приєднались до конвенції, прийняли на себе зобов'язання ввести в дію на своїх територіях Єдиний вексельний закон.

В Україні обіг векселів теж здійснюється відповідно до Єдиного вексельного закону. На відміну від російського законодавства, українське не передбачає випуск векселів в електронній формі. Векселі також не можуть знерухомлюватись і виступати предметом угод на фондовій біржі та організованих фондових ринках.[26, с. 63]

Зауважимо, що банки, працюючи з документарними акредитивами, документарним інкасо, гарантіями, керуються міжнародними правилами і

звичаями, які видаються Міжнародною торговельною палатою (далі – МТП). Так при операціях з документарним інкасо використовуються Уніфіковані правила по інкасо; при акредитивній формі розрахунків – Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів. Ці правила і звичаї з юридичної точки зору не належать до міжнародно-правових нормативних актів і не є обов'язковими для застосування в усіх випадках здійснення зовнішньоторгових операцій купівлі-продажу товарів (послуг). Проте вони широко застосовуються у практиці міжнародної торгівлі, тому що сприяють однаковому розумінню і тлумаченню умов розрахунків як між контрагентами з різних країн, так і між банками, а також між банками та їхніми клієнтами. Обов'язковість застосування правил Міжнародної торгової палати з'являється тоді, коли сторони прямо зазначають у договорі, що розрахунки відбуваються відповідно до уніфікованих правил. [27, с. 121]

Незважаючи на те, що зазначені норми і звичаї носять характер рекомендацій, у нашій країні застосування Уніфікованих правил по інкасо й Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів є обов'язковим для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Ця обов'язковість випливає з Указу Президента України «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» від 4 жовтня 1994 р. № 566/94 (далі – Указ № 566). Однак таке твердження є суперечливим, оскільки даний Указ протирічить Конституції України.

Операції з документарного інкасо регулюються Уніфікованими правилами по інкасо, видані Міжнародною торговельною палатою в 1995 р., публікація № 522 (далі – Правила по інкасо)[4]. Указ № 566 зобов'язує використовувати Уніфіковані правила (та зміни до них) тільки після офіційного опублікування. На сьогодні останньою редакцією Уніфікованих правил по інкасо є публікація № 522, здійснена в 1995 р., яку не було офіційно опубліковано в Україні. З огляду на те, що публікація № 522 є найбільш сучасною і банки у своїй роботі використовують цю редакцію, у цій статті йдеться саме про останнє видання Уніфікованих правил. До того ж треба

пам'ятати, що сторони у зовнішньоекономічному договорі мають обов'язково зазначити, що розрахунки здійснюються відповідно до Правил по інкасо в редакції 1995 р. [27, с. 128]

При цьому правила і визначення понять відповідно до Правил по інкасо є обов'язковими тільки в тій частині, в якій не було досягнуто інших явно виражених домовленостей між сторонами і немає національних, державних або інших місцевих законів (постанов), що суперечать цим Правилам і від яких не можна відступити. Сторони мають зазначити у договорі, що інкасо здійснюється на підставі Правил по інкасо.

До недавнього часу вказаними документами правова база по акредитивах та інкасо вичерпувалась. На сьогоднішній день деякі питання щодо акредитивів та інкасо врегульовані Цивільним кодексом України від 16 січня 2003 р. № 435-IV (далі – ЦК України), який вступив в силу з першого січня 2004 року.[1] Зокрема у главі 74 ЦК України є параграф 3 „Розрахунки за акредитивами” та параграф 4 „Розрахунки з інкасовими дорученнями”. Також слід відмітити ще один документ, а саме Постанову Правління Національного банку України від 3 грудня 2003 р. № 514, яка вступила в силу 4 січня 1994 р. Цією Постановою затверджено „Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями” (далі – Положення). Вказане Положення детально регулює всі дії банку та клієнта при роботі як з експортними так і з імпорнтними акредитивами. В цьому Положенні слід звернути увагу на зауваження, що під час розрахунків за зовнішньоекономічними договорами в іноземній та національній валюті клієнти можуть використовувати всі види акредитивів, що передбачені Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів або іншими міжнародними документами, які регулюють питання проведення розрахунків за акредитивами, затвердженими МТП, з урахуванням особливостей, визначених Положенням, які не суперечать законодавству України.

Усі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють різні по своєму роду торгові і неторгові операції, повинні погасити їх наприкінці року в цілому по країні. Якщо держава здатна погашати свої зобов'язання протягом звітного періоду, то така держава має достатній запас платоспроможності або ліквідності. Це є однією з причин різних обмежень, що вводяться в країні, на виконання валютних операцій з валютними цінностями суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Ці обмеження стосуються усіх валютних операцій, але вони по-різному співвідносяться із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і тісно зв'язані з валютним контролем. У цьому полягає суть валютного регулювання.

Більшість валютних операцій здійснюється в доларах США (2/3 загального обсягу), а також у євро, англійських фунтах стерлінгів, японських єнах.

Функції регулювання міжнародних валютних відносин покладені світовою спільнотою на Міжнародний валютний фонд (МВФ), що керується у своїй діяльності статутом Фонду і спільно прийнятими країнами-учасницями постановами і домовленостями.

Механізм регулювання на національному рівні, його інституційні структури, принципи і нормативні параметри визначаються законодавчими актами кожної країни.

Невід'ємним атрибутом валютного ринку є присутність функціональних елементів його регулювання.

Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 „Про систему валютного регулювання і валютного контролю” установлює режим здійснення валютних операцій на території України, визначає загальні принципи валютного регулювання, повноваження державних органів і функції банків і інших кредитно-фінансових установ України в регулюванні валютних операцій, права й обов'язки суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

На території України відповідно до даного Декрету діє наступний статус валюти України: валюта України є єдиним законним способом платежу на території України, що приймається без обмежень для оплати яких-небудь вимог і зобов'язань, якщо інше не передбачене Декретом або іншими актами валютного законодавства України.

Порядок ввезення, переказ через границю, а також вивіз, переказ за кордон резидентами і нерезидентами валюти України визначається Національним банком України. Суми у валюті України, що були завезені, переказані, переслані на законних підставах за кордон, можуть бути вільно вивезені, переслані, переказані назад в Україну.

Під валютним регулюванням розуміється діяльність держави, спрямована на регламентування розрахунків і порядку здійснення угод з валютними цінностями. Країни за допомогою валютного регулювання прагнуть поставити під контроль держави валютні операції, надання іноземним юридичним і фізичним особам кредитів і позик, ввіз, вивіз і переказ валюти за кордон і тим самим підтримувати рівновагу платіжного балансу і стійкість валюти. В міру поглиблення кризових явищ спостерігається тенденція розширення сфери валютного регулювання. У багатьох країнах установлені ліміти вивозу валюти за кордон, введена спеціальна система дозволів на надання кредитів іноземним юридичним особам і т.д. Валютне регулювання є нормативним, тобто здійснюється головним чином шляхом висновку міжнародних валютних угод і видання нормативних актів. Деякі країни зобов'язують експортерів своєї країни здавати виручені їм суми в іноземній валюті або депонувати її у визначених ситуаціях. Валютне законодавство багатьох західноєвропейських держав установлюють регламентацію національних валютних ринків. У багатьох країнах валютне законодавство передбачає установлення валютних рахунків, ліміти вивозу валюти. Необхідність валютного регулювання полягає в прагненні мінімізувати валютні ризики.

Валютні обмеження це законодавчі або адміністративні заборони, лімітування і регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою і валютними цінностями. Валютні обмеження є однією з форм валютної політики.

Валютні обмеження переслідують різноманітні цілі: вирівнювання платіжного балансу, підтримка валютного курсу, концентрацію валютних цінностей для рішення державних поточних і стратегічних задач.

Закон про валютне регулювання визначає лише основні положення регулювання валютної сфери. У цьому зв'язку велике значення мають нормативні акти в області валютного регулювання.

1.3. Особливості окремих форм розрахунків за зовнішньо-торговими контрактами

Першочерговою і необхідною умовою здійснення будь-якої зовнішньоторгової операції, як уже відзначалося, являється зовнішньоторговий контракт. Одна з важливих вимог при його складанні - визначення валютно-фінансових умов угоди.

Валютні умови нараховують такі позиції: валюта ціни; валюта платежу; курс перерахунку валют у валюту платежу; обмовки, що захищають сторони від ризику втрат.

Фінансові умови включають такі позиції, як умови розрахунків; заходи проти необґрунтованої затримки платежу; форми розрахунків; засоби розрахунків. Дослідження валютно-фінансових умов зовнішньоторгового контракту показало, що при здійсненні зовнішньоторгової операції дуже важливий правильний вибір форми розрахунків, оскільки дозволяє учасникам угоди знижувати витрати і ризик, пов'язаний з невиконанням протилежною стороною своїх обов'язків по контракт).

Форми розрахунків - це регульовані законодавством країни-учасника розрахунків способи виконання через банк грошових зобов'язань підприємств.

В Україні міжнародні розрахунки здійснюються в порядку, встановленому законодавством країни, а також правилами, прийнятими в міжнародній банківській практиці.

Виходячи з міжнародної торгової і банківської практики, виділяють 4 основні форми розрахунків: авансовий платіж, інкасо, акредитив і відкритий рахунок. Включення в цю класифікацію розрахунків з допомогою чеків, банківських переказів і векселів вважається недоцільним. Дані платіжні інструменти швидше являються способами платежу, за допомогою яких проходить реалізація основних розрахункових форм.

Кожна форма міжнародних розрахунків в тій чи іншій мірі пов'язана з ризиком для експортера й імпортера. Це залежить від багатьох факторів - від виду товару, ступеня взаємної довіри партнерів, їх платоспроможності, надійності банків, залучених до даної угоди і т. д. Тому кожен учасник угоди прагне відстояти ту форму розрахунків, яка являється для нього більш вигідною і в меншій мірі пов'язана з ризиком.

Розрахунки платіжними дорученнями

Платіжне доручення — це письмове доручення власника рахунка перерахувати відповідну суму зі свого рахунка на рахунок отримувача коштів.

Схема документообороту за допомогою платіжного доручення приведена на рис. 1.4.

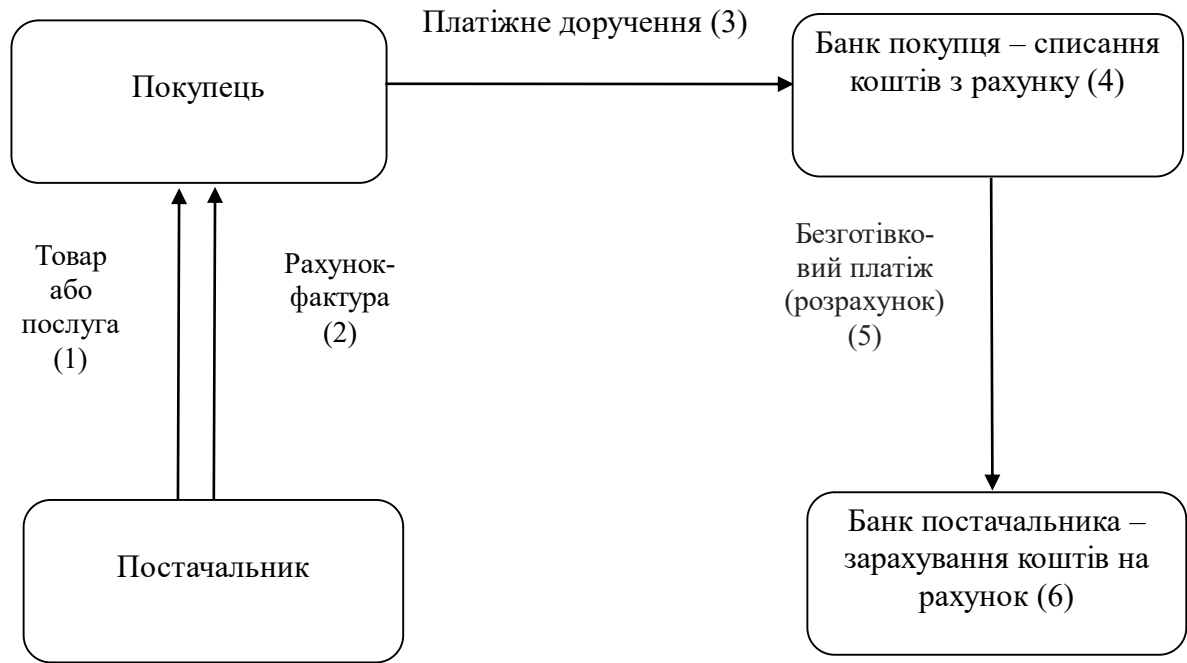


Рис. 1.2. Схема документообороту за допомогою платіжного доручення [27, с. 123]

Платіжні доручення застосовуються в розрахунках щодо місцевих, а також міжміських поставок за товари (роботи, послуги). Вони забезпечують максимальне наближення строків отримання товарно-матеріальних цінностей і здійснення платежу, прискорюють обертання оборотних коштів; запобігають виникненню кредиторської заборгованості в покупців.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються також за нетоварними операціями. Це платежі до бюджету, цільових державних фондів; платежі кредитним установам, за банківськими позичками.

Платіжне доручення банк приймає тільки в межах коштів на розрахунковому рахунку, крім доручень на перерахування до бюджету сум податків, зборів, обов'язкових платежів і внесків до державних цільових фондів.

Гарантовані платіжні доручення застосовуються у разі переказу коштів на виплату заробітної плати працівникам, що заготовляють сільськогосподарську продукцію в населених пунктах, де відсутні банківські установи.

Розрахунки платіжними дорученнями мають ряд позитивних сторін у порівнянні з іншими формами розрахунків, а саме:

- відносно простий і швидкий документооборот;
- прискорення руху коштів;
- можливість використання даної форми розрахунків за нетоварних платежів.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями. Схема документообороту за допомогою платіжної вимоги-доручення приведена на рис. 1.3.

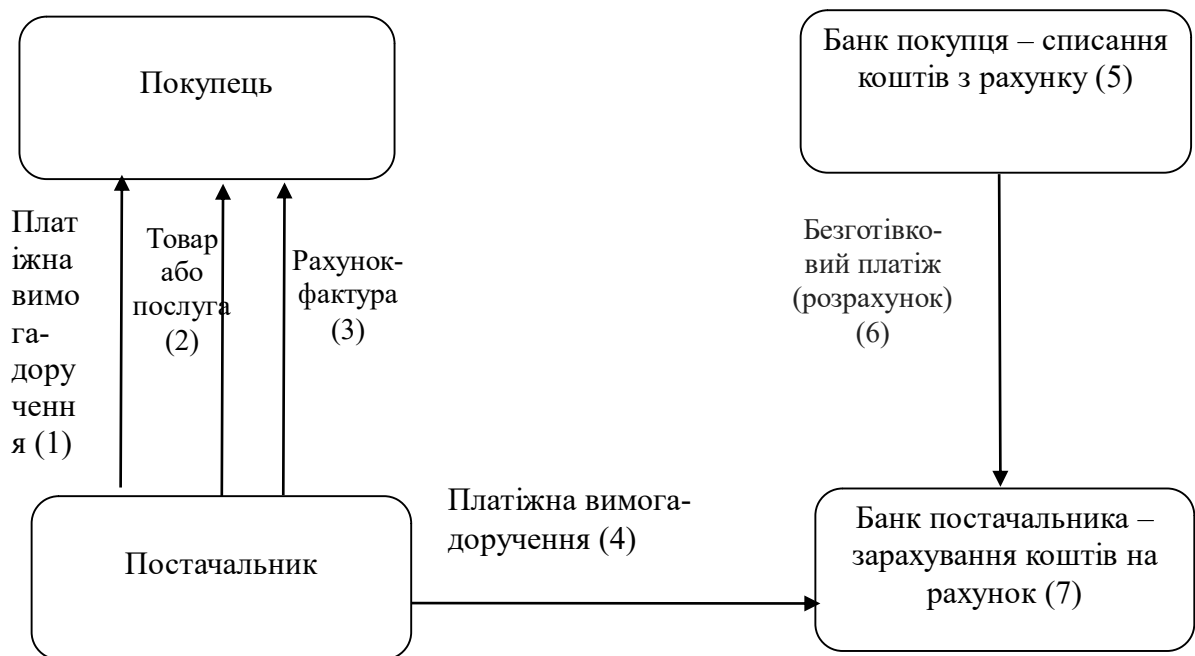


Рис. 1.3. Схема документообороту за допомогою платіжної вимоги-доручення [27, с. 125]

Платіжні вимоги-доручення — це комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин. Верхня частина — вимога підприємства-постачальника до підприємства-покупця сплатити вартість товару, виконаних робіт, послуг. Нижня частина — доручення покупця (платника грошових коштів) банку, який його обслуговує, переказати належну суму коштів з його рахунку на рахунок постачальника. Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями застосовуються переважно в міжміських

розрахунках за відвантажені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. Їх не застосовують стосовно розрахунків претензійного характеру навіть тоді, коли вони впливають із реальних відносин щодо поставки товарів і надання послуг.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями можуть бути з акцептом або без акцепту.

Розглянута форма розрахунків об'єднує розрахунки платіжними дорученнями і платіжними вимогами-дорученнями.

Позитивні її якості полягають у такому: вона більше відповідає фінансовим та господарським інтересам постачальників і покупців; зміцнює договірні відносини в господарстві; прискорює оформлення розрахункових документів; платіж здійснюється за згодою платника після попередньої перевірки розрахункових і товарно-транспортних документів постачальника.

Розрахунки чеками

Чек — письмове розпорядження платника своєму банку сплатити зі свого рахунка пред'явнику чека відповідну грошову суму.

У розрахунках між підприємствами застосовуються розрахункові чеки. Для отримання готівки з рахунків у банківських установах використовуються грошові чеки.

Розрахунковий чек — це документ стандартної форми з дорученням чекодавця своєму банкові переказати кошти на рахунок пред'явника чека (отримувача коштів). Розрахунковий чек, як і платіжне доручення, заповнює платник. На відміну від платіжного доручення чек передається платником підприємству — отримувачу платежу безпосередньо під час здійснення господарської операції. Отримувач платежу подає чек у свій банк для оплати.

Існує кілька видів розрахункових чеків: акцептовані, не акцептовані банком, з лімітованих і не лімітованих книжок. Останні застосовуються у місцевих розрахунках за отримані товари, надані послуги, у постійних розрахунках з транспортними організаціями (оплата фрахту), з підприємствами зв'язку.

Схема документообороту за допомогою чекової форми розрахунків приведена на рис. 1.4.

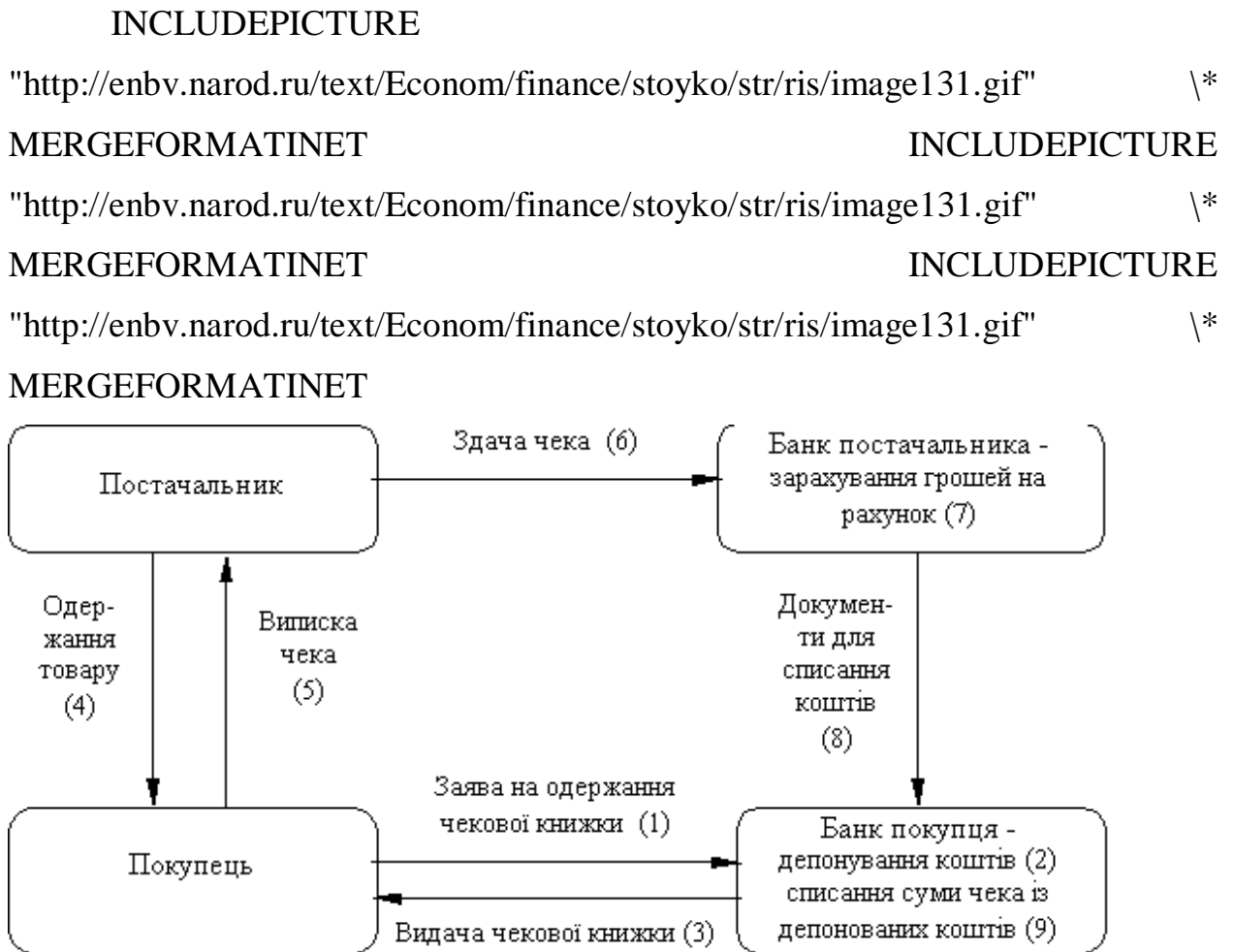


Рис. 1.4. Схема документообороту за допомогою чекової форми розрахунків
 [27, с. 128]

Грошові чеки застосовуються тільки для отримання підприємствами з рахунків у банківських установах готівки для виплати заробітної плати, премій і винагород, дивідендів, коштів на відрядження, на господарські витрати.

Платником по чеку завжди є банк або інша кредитна установа. Право чекодавця — звертатися до банку з вимогою щодо оплати чека; обов'язок банку — виконати цю вимогу, виходячи з угоди між банком і клієнтом. Відповідно до чекової угоди клієнту дозволяється використовувати його власні, а також залучені кошти для оплати своїх чеків. Банк сплачує готівкою

або безготівковим переказом коштів з рахунка чекодавця на рахунок пред'явника чека.

Чекова форма розрахунків має певні переваги перед іншими формами. Це, передусім, відносна швидкість розрахунків і надходження коштів на рахунок постачальника, що сприяє зменшенню дебіторської заборгованості. Принциповими недоліками такої форми розрахунків є недостатня гарантія платежу, оскільки на рахунку чекодавця може не бути потрібних коштів; неможливість розрахунків чеками на велику суму; складність оформлення чека.

Розрахунки акредитивами. Схема документообороту при акредитивній формі розрахунків з депонуванням коштів у банку платника приведена на рис. 1.5.

INCLUDEPICTURE

"http://enbv.narod.ru/text/Econom/finance/stoyko/str/ris/image132.gif" *

MERGEFORMATINET INCLUDEPICTURE

"http://enbv.narod.ru/text/Econom/finance/stoyko/str/ris/image132.gif" *

MERGEFORMATINET INCLUDEPICTURE

"http://enbv.narod.ru/text/Econom/finance/stoyko/str/ris/image132.gif" *

MERGEFORMATINET

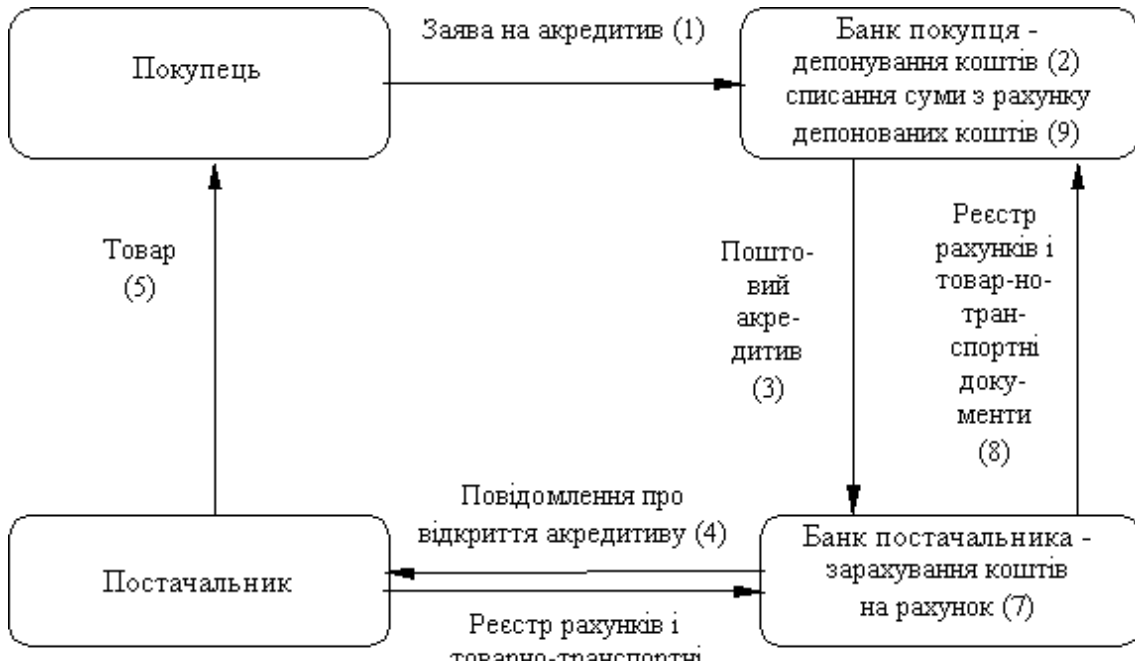


Рис. 1.5. Схема документообороту при акредитивній формі розрахунків з депонуванням коштів у банку платника [27]

Акредитив — це розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально задепонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар.

Акредитив застосовується в розрахунках між постачальниками і покупцями. Документи постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця.

Коли використовують акредитивну форму розрахунків, оплата документів за відвантажений товар, надані послуги здійснюється або в банківській установі постачальника за рахунок коштів платника, там задепонованих для цієї мети, або в банку платника — так званий гарантований акредитив. Акредитивна форма розрахунку гарантує платіж постачальнику. Ця форма розрахунків застосовується за наявності угоди між постачальником і платником щодо такої форми розрахунків.

Акредитив відкривається для розрахунків тільки з одним конкретним постачальником. Його не можна використовувати для розрахунків з іншими

постачальниками чи для виплати грошей готівкою. Чинність акредитива, як правило, не перевищує 15 днів з моменту відкриття.

Існує кілька видів акредитивів:[28, с. 145-156]

Покритий — це такий акредитив, який передбачає попереднє депонування коштів. У цьому разі банк платника (банк-емітент) списує кошти з розрахункового рахунка платника і переказує ці кошти в банк постачальника (банк-виконавець) на окремий балансовий рахунок „Акредитив”.

Непокритий — це акредитив, коли платежі постачальнику гарантує банк. У такому разі платник звертається до свого банку з клопотанням виставити для нього гарантований акредитив. Таке клопотання банк-емітент задовольняє тільки стосовно платоспроможних клієнтів і за умови встановлення між клієнтом і банком, який відкриває акредитив, кореспондентських відносин.

Відзивний — це акредитив, який може бути змінений або анульований банком-емітентом на вимогу покупця без попереднього погодження з постачальником. Але банк-виконавець повинен оплатити документи, які були виставлені постачальником і прийняті банком, до отримання останнім повідомлення про зміну чи анулювання акредитива.

Безвідзивний — це акредитив, який не можна змінити або анулювати без згоди постачальника, на користь котрого було відкрито акредитив.

Закриття акредитива в банку постачальника здійснюється:

- на заяву постачальника щодо відмови від дальшого використання акредитива до закінчення терміну його чинності;
- після закінчення терміну чинності акредитива;
- на заяву покупця про відкликання акредитива повністю або частково.

Акредитив закривається в день отримання повідомлення від банку-емітента.

Невикористана сума акредитива повертається банку платника для зарахування на рахунок, з якого депонувалися кошти.

Акредитивна форма розрахунку дає постачальнику впевненість, що відвантажений товар буде своєчасно оплачено.

Для постачальників (отримувачів коштів) акредитивна форма розрахунків надійна, відносно проста і приваблива, оскільки гарантує оплату.

Покупцям розрахунки з використанням акредитива не вигідні, бо на певний час кошти вилучаються з обороту, що погіршує фінансове становище підприємств-покупців.

Вексельна форма розрахунків[28, с., 158]

Вексельна форма розрахунків — це розрахунки між постачальником (отримувачем коштів) і покупцем (платником коштів) з відстрочкою платежу, які оформлюються векселем.

Схема доміциляції векселя приведена на рис. 1.6.

INCLUDEPICTURE

"http://enbv.narod.ru/text/Econom/finance/stoyko/str/ris/image133.gif" *

MERGEFORMATINET INCLUDEPICTURE

"http://enbv.narod.ru/text/Econom/finance/stoyko/str/ris/image133.gif" *

MERGEFORMATINET INCLUDEPICTURE

"http://enbv.narod.ru/text/Econom/finance/stoyko/str/ris/image133.gif" *

MERGEFORMATINET

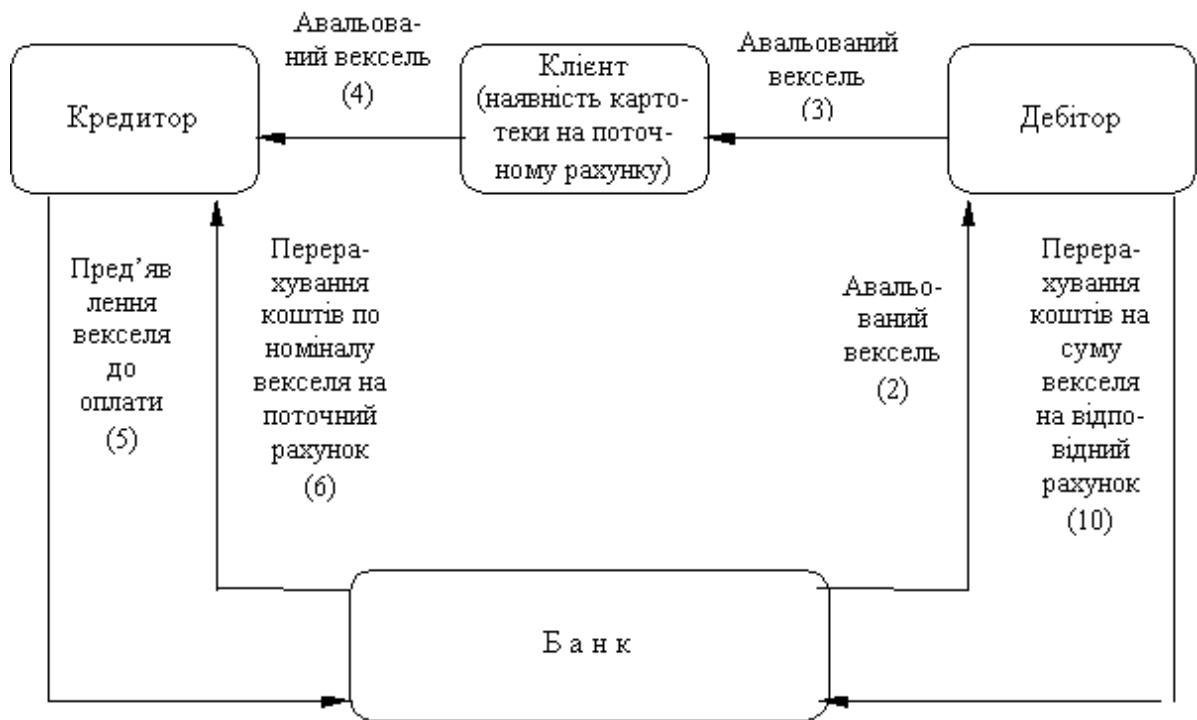


Рис. 1.6. Схема доміциляції векселя [28]

Вексель - це письмове безумовне зобов'язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику вимагати сплати визначеної у векселі суми від особи, яка видала вексель, у відповідний строк і у відповідному місці.

Порядок проведення заліку взаємної заборгованості з використанням векселів включає чотири етапи:

- оформлення та облік платіжних документів;
- проведення заліку взаємної заборгованості;
- вексельне оформлення прострочених заборгованостей;
- дальші операції з векселями.

Векселі на основі взаємної довіри суб'єктів ринкових відносин функціонують в обігу як розрахунковий засіб, боргове зобов'язання та як різновид цінних паперів, що має значні переваги над паперовими грошми. Предметом вексельного зобов'язання можуть бути тільки гроші.

Векселі, які застосовуються в господарському обороті як в Україні, так і в міжнародних розрахунках, досить різноманітні. Векселі різняться за емітентом, угодами, які вони обслуговують, суб'єктом, що здійснює оплату, наявністю застави, порядком оплати, можливістю передавання іншій особі, місцем платежу, формою пред'явлення та іншими ознаками. Класифікацію векселів:

Векселі казначейські - один із видів державних цінних паперів, які випускаються для покриття видатків державного бюджету. Вони можуть бути використані:

- для здійснення розрахунків;
- для зарахування сплати податків до державного бюджету;
- як застава для забезпечення інших платежів та кредитів.

Векседавцем і, відповідно, платником за казначейськими векселями є Головне управління Державного казначейства. Такі векселі видаються на пред'явника зі строком платежу не більше одного року.

Приватні векселі емітуються корпораціями, фінансовими групами, комерційними банками. Спеціального забезпечення ці папери не мають. Як гарантія їхньої надійності виступає рейтинг векселедавця, стабільність його фінансового стану та авторитет на ринку цінних паперів.

Фінансовий вексель має в своїй основі депозитну природу. Якщо класичний вексель видається за реальної товарної угоди, то фінансовий в основному використовується для мобілізації грошових ресурсів.

Товарний (комерційний) вексель використовується для кредитування торговельних операцій. Він визначає умови погашення векселедавцем-боржником своїх обов'язків перед постачальником-кредитором за поставлену продукцію, надані послуги, виконані роботи.

Простий (соло-вексель) виписується і підписується покупцем (векселедавцем) і є його борговим зобов'язанням оплатити кредитору вказану суму в установленій час. Тобто, оформляючи простий вексель, векселедавець є платником. Підписавши простий вексель, він стає на певний строк боржником особи, указаної у векселі. Векселедавець бере на себе зобов'язання особисто сплатити за векселем певну суму грошей у точно зафіксований час у майбутньому або в час, визначений власником векселя.

Важлива особливість векселя полягає в тім, що його можна використати як засіб платежу. Фінансово-кредитні установи використовують «розрахунковий» вексель. Розрахунковий вексель — це вексель, який купують з дисконтом для покриття кредиторської заборгованості перед векселедавцем у розмірі вексельної суми. Сутність такої операції в тім, що різниця між ціною покупки векселя і вексельною сумою стає доходом.

Перевага простого векселя - у досить простих правилах його обігу. У простому векселі векселедавець є прямим боржником і він зобов'язаний за простим векселем так само, як і акцептант за переказним векселем. Виходячи з цього простий вексель акцептувати не потрібно.

Переказний вексель (тратта) - це документ, який регулює вексельні відносини трьох сторін: кредитора (трасанта), боржника (трасата) і

отримувача платежу (ремітента). Такий вексель виписує та підписує кредитор (трасант).

Трасант - особа, що видає тратту, тобто переказує свій платіж на іншу особу. Переказний вексель означає наказ трасату - особі-боржнику векселедавця - сплатити в установлений термін визначену у векселі суму третій особі (ремітенту) або пред'явнику тратти.

Ремітент - власник переказного векселя. Ним може бути підприємство або банк, що утримує на свою користь відповідний відсоток від суми платежу - комісійну винагороду за надану банком послугу щодо переказу вказаної у векселі суми у встановлений термін з рахунка векселедавця на рахунок власника векселя.

Суть цих відносин полягає в такому: трасант виписує (трасирує) вексель на трасата з вимогою сплатити відповідну суму ремітенту у відповідному місці у відповідний строк.

Забезпечений вексель - це вексель, гарантований заставою, яка надається кредиторіві, банку або продавцю доти, доки борг не буде сплачено. Заставою може бути дебіторська заборгованість, товарні запаси, цінні папери, основні виробничі засоби, обладнання.

Векселі на пред'явника - це такі векселі, що оплачуються негайно після прийняття їх дебітором. Вексель, що оплачується в термін, указаний у документі, називається *строковим*.

Доміцильований вексель - це такий, у якому застережено, що даний вексель підлягає сплаті третьою особою - доміцилянтom за місцем проживання платника (або в іншому місці). Конкретне місце платежу вказується на векселі векселедавцем і пред'являється до оплати доміцилянту, який не є відповідальною особою за векселем, тобто не несе жодної відповідальності, якщо платіж не буде здійснено.

Доміцилювання переказного векселя може інколи підвищити його внутрішню вартість, тому що усуває труднощі, що могли б виникнути в разі здійснення платежу в іншому місці.

Вексель може існувати в паперовій або безпаперовій формі - як записи

на електронних рахунках.

Висновки до розділу 1

Дослідження сутності і видів міжнародних розрахунків, проведене в даному розділу роботи дозволяє зробити такі висновки:

1. Міжнародні розрахунки – це система організації і регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, які з'являються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, фірмами, підприємствами і громадянами на території різних країн.

2. У світовій практиці використовують такі форми міжнародних розрахунків, як банківський переказ, документарний акредитив, інкасо, банківська гарантія, розрахунки векселями тощо. Вони вирізняються ступенем участі банків у проведенні їх: мінімальний ступінь участі – при банківському переказі, максимальний – при акредитиві, банківській гарантії. У кожному з міжнародних видів розрахунків на завершальному етапі відбувається переказ коштів з одного банківського рахунку на іншій за допомогою комунікаційних систем (зазвичай системи електронних переказів SWIFT, яка набула останнім часом великого поширення). Конкретна форма розрахунків визначається за згодою сторін і фіксується в розділі „Умови платежу” зовнішньоекономічного договору.

3. Вибір форми розрахунків обумовлюється певними факторами. Інтереси експортерів та імпортерів товарів і послуг у більшості випадків не збігаються: експортер прагне одержати від імпортера платежі в найкоротший термін, тоді як імпортер зацікавлений відстрочити платіж до моменту одержання товару або навіть до його реалізації третім особам.

Таким чином, обрана форма розрахунків між сторонами контракту є своєрідним компромісом, у якому враховуються економічні позиції контрагентів, ступінь їхньої довіри один одному, економічна кон'юнктура, оподаткування, політична ситуація тощо.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВИХ УМОВ ТА ЗІДЙСНЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ЗА ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНИМИ КОНТРАКТАМИ

2.1. Міжнародні розрахунки підприємств України по експортно-імпортних операціях

Зовнішньоекономічна діяльність пов'язана з проведенням різними господарськими суб'єктами ділових операцій на закордонних ринках. У Законі України „Про зовнішньоекономічну діяльність” (стаття 1), прийнятому 16 квітня 1991 р., зазначено, що: „Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності заснована на взаємовідносинах як на території України, так і за її межами”. Тому очевидно, що зовнішньоекономічна діяльність включає два види ділових операцій: операції українських суб'єктів господарювання за межами України та закордонних господарських суб'єктів із різних країн в Україні.

Значення зовнішньоекономічної діяльності в розвитку всіх країн, у тому числі й України, постійно зростає. Історичний досвід підтверджує вигідність розширення участі країн у міжнародному поділі праці і різноманітних формах міжнародного бізнесу. І навпаки, згортання зовнішньоекономічної діяльності неминує призводить до уповільнення соціально-економічного розвитку країни, виникнення складних проблем, які неможливо вирішити не лише в економіці, але і в інших сферах суспільного життя. Тому процес глобалізації та інтернаціоналізації господарського життя можна вважати закономірним з огляду на посилення взаємозалежності між країнами і зростаючу схожість їх економік.

У сучасному світі чіткіше простежується тенденція до інтеграції в міжнародному економічному просторі. Доказом цього є тісна взаємозалежність виробництва і міжнародної торгівлі. Сьогодні більшість

товарів надходить на ринок через зовнішню торгівлю або виготовляється з використанням складників, що завозяться з-за кордону.

Процеси економічної інтеграції неоднозначні. Спостерігається підвищення ефективності виробництва за рахунок поглиблення спеціалізації. Завдяки зростанню торгівлі посилюється економічна активність у багатьох країнах.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності одержують право на здійснення їх видів після державної реєстрації їх як учасників зовнішньоекономічної діяльності в Міністерстві зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України. Зовнішньоекономічні договори або контракти, що є невід'ємною умовою здійснення зовнішньоекономічної діяльності, складаються відповідно до законів України і міжнародних договорів, при цьому можливо використання рекомендацій міжнародних організацій і відомих міжнародних порядків.

Структура експорту-імпорту в Україні по системі міжнародної торгової класифікації (SITC) приведена в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Структура експорту-імпорту в Україні в 2017-2019 роках по системі SITC* [30] (у % від загального обсягу)

Роки	По SITC	Експорт	Імпорт
2017	0 - 1	25,38	2,60
	2 - 4	3,83	56,37
	3	52,28	19,76
	5 - 9	18,51	21,27
2018	0 - 1	26,98	2,50
	2 - 4	3,91	57,01
	3	51,02	18,49
	5 - 9	18,08	22,00

2019	0 - 1	27,96	2,38
	2 - 4	4,01	56,00
	3	49,46	19,12
	5 - 9	18,56	22,51

*0-1 – продовольство (продукція сільського господарства), 2-4 – сировина і матеріали, 3 – проміжна продукція, 5-9 – кінцева продукція.

Дані таблиці свідчать, що в 2019 р. домінуючими для нашої економіки були експорт проміжної продукції (49,46 %), продовольства (27,96 %) і імпорт сировини і матеріалів (56 %). Така ситуація, незважаючи на те, що після фінансової кризи удалося досягти позитивного сальдо торгового балансу, очевидно не сприяє економічному росту. Це є значущим обмежуючим фактором на найближчі 5 років.

Експорт товарів забезпечує значну частину надходжень валюти в платіжному балансі України. Збільшенню експорту сприяло б приєднання України до ЄС, але для цього необхідно подбати про створення діючої конкурентноздатної ринкової економіки. Виходячи з цього, необхідно додавати всі зусилля для збільшення експорту, але не за рахунок зниження внутрішнього споживання, а за рахунок стимулювання розширення експортного виробництва. Основними торговельними партнерами України в експорті товарів у 2019 році були (табл. 2.2)

Таблиця 2.2

Основні торговельні партнери України в експорті товарів у 2019 році [30]

№ з/п	Назва країни	Обсяг експорту товарів, млн дол.	Темп зростання/зниження, 2019 рік до 2018 року, у %	Питома вага країни у загальному обсязі експорту товарів з України, у %
1	Країни ЄС (28)	20750,7	102,9	41,5
2	Китай	3 593,1	163,3	7,2
3	Російська Федерація	3 242,8	88,8	6,5
4	Туреччина	2 619,0	111,3	5,2
5	Єгипет	2 254,1	144,8	4,5
6	Індія	2 024,1	93,0	4,0

7	Білорусь	1 549,8	118,8	3,1
8	США	978,6	88,1	2,0
9	Саудівська Аравія	744,4	99,4	1,5
10	Індонезія	735,2	119,3	1,5

Експорт товарів і послуг за підсумками 2019 року збільшився на 11,8% (на 6,8 млрд дол.) у порівнянні з показниками 2018 року та склав 64,1 млрд дол. Експорт товарів збільшився на 5,7% (на 2,7 млрд дол.) і становив 50,1 млрд дол. Збільшення експорту товарів відбулося до країн Австралії та Океанії – на 21,4%; Африки – на 20,5%; Азії – на 12,0%; Європи – на 3,0%. Зменшення експорту товарів відбулося до країн Америки – на 9,4% та СНД – на 3,9%.

Імпорт товарів і послуг у 2019 році збільшився на 6,7% (на 4,2 млрд дол.) у порівнянні з показниками 2018 року і склав 67,7 млрд дол. Імпорт товарів збільшився на 6,3% (на 3,6 млрд дол.) і склав 60,8 млрд дол.

На територію України дозволяється імпорт тільки тих товарів, що по своїх технічних, фармакологічних, санітарних, ветеринарних і екологічних характеристиках не порушують мінімальних умов відповідних стандартів і вимог, що діють на території України. Якщо національні стандарти відсутні, на визначений товар можуть поширюватися міжнародні або іноземні стандарти і вимоги, що діють у ведучих країнах - експортерах цих товарів. Необхідно відзначити, що всі стандарти і вимоги повинні офіційно публікуватися в загальнодоступних засобах інформації України не менш чим за 60 днів до вступу їх у дію.

До товарів, що імпортуються на територію України, застосовується національний режим їхньої сертифікації. Якщо ж здійснюється імпорт товарів, що не мають аналогів в Україні, суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, що здійснює імпорт або іноземний суб'єкт господарської діяльності, що здійснює експорт, повинний пред'явити сертифікат відповідності товару міжнародним стандартам і вимогам.

2.2. Особливості здійснення окремих форм розрахунків

Акредитив – це форма розрахунків, при якій банк-емітент за дорученням свого клієнта (заявника акредитива) зобов'язаний[16]:

- виконати платіж третій особі (бенефіціару) за поставлені товари, виконані роботи й надані послуги;
- надати повноваження іншому (виконуючому) банкові здійснити цю оплату.

При розрахунках акредитивами виникають економічні відносини між чотирма суб'єктами:

- заявник акредитива - платник, який звернувся до банку, що його обслуговує, для відкриття акредитива;
- банк-емітент – банк платника, що відкриває акредитив своєму клієнтові;
- бенефіціар – юридична особа, на користь якої виставлений акредитив (продавець, виконавець робіт або послуг тощо);
- виконуючий банк – банк бенефіціара або інший банк, що за дорученням банку-емітента виконує акредитив.

Умови та порядок проведення акредитивної форми розрахунків передбачаються у договорі між бенефіціаром і заявником акредитива.

Для відкриття акредитива наказодавець акредитива подає до уповноваженого банку-емітента заяву про відкриття документарного акредитива, або за довільною формою із зазначенням усіх обов'язкових реквізитів.

Заява про відкриття акредитива заповнюється з використанням відповідних технічних засобів та копіювального або самокопіювального паперу або від руки.

Заява подається наказодавцем акредитива до уповноваженого банку-емітента в паперовій формі не менше ніж у трьох примірниках. Перший примірник заяви про відкриття акредитива має містити відбиток печатки та підписи осіб наказодавця акредитива, які заявлені ним у картці із зразками підписів та відбитком печатки, або надаватися в електронному вигляді за

допомогою системи „Клієнт-Банк”, підписаний електронними цифровими підписами.

Заява про відкриття акредитива обов’язково має містити такі реквізити:

- код заяви про відкриття акредитива відповідно до Державного класифікатора управлінської документації;
- назву документа – “Заява про відкриття документарного акредитива”;
- вид акредитива – відкличний, безвідкличний. Якщо не зазначено, що акредитив відкличний, то він уважатиметься безвідкличним;
- підтвердження акредитива – зазначається в разі потреби;
- дату заяви про відкриття акредитива;
- строк дії або дату та місце закінчення строку дії акредитива, а саме кількість днів від дати відкриття акредитива або остання дата приймання документів для оплати акредитива та місце його закінчення;
- назву наказодавця акредитива, що зазначається згідно з договором, що не суперечить назві, заявленій у картці зі зразками підписів та відбитком печатки, а також його місцезнаходження (та/або назву країни та/або міста);
- назву бенефіціара – його назву, місцезнаходження та номер рахунку;
- назву банку бенефіціара, авізуючого банку та виконуючого банку – його назву та адресу, у тому числі S.W.I.F.T. – код (BIC code) або номер телексу, які також мають відповідати реквізітам договору за умови їх зазначення в договорі.

Міжнародні розрахунки у формі документарного акредитива, документарного інкасо і банківського переказу, як і інші операції вітчизняних банків приносять дохід і впливають на результат діяльності банку.

Здійснення уповноваженим банком операцій за експортним акредитивом передбачає таку послідовність операцій. Уповноважений (авізуючий та/або виконуючий) банк бенефіціара, отримавши від іноземного банку-емітента або іншого банку повідомлення (текст акредитива) про відкриття акредитива на користь бенефіціара, має переконатися в

достовірності цього повідомлення (перевірити ключі, підписи, формат S.W.I.F.T.).

У разі потреби уповноважений (авізуючий та/або виконуючий) банк бенефіціара надсилає запит до іноземного банку-емітента або іншого банку, через який було передано умови акредитива, для уточнення справжності повідомлення.

До отримання від іноземного банку-емітента або іншого банку, через який було передано умови акредитива, інформації, що підтверджує справжність тексту акредитива, уповноважений (авізуючий та/або виконуючий) банк бенефіціара може проінформувати бенефіціара в письмовій або усній формі про отримання повідомлення щодо відкриття йому акредитива.

Після отримання відповідних уточнень, що підтверджують достовірність повідомлення (тексту акредитива), уповноважений (авізуючий та/або виконуючий) банк бенефіціара передає текст акредитива для подальшого авізування бенефіціару.

Якщо уповноважений (авізуючий та/або виконуючий) банк бенефіціара за будь-яких причин відмовляється авізувати акредитив, то він негайно має повідомити про це іноземний банк-емітент або інший банк, від якого акредитив був отриманий.

Динаміка міжнародних розрахунків по банківській системі України в 2013 – 2019 р. показана в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Стан міжнародних розрахунків по банківській системі України [30] (тис. шт.)

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<i>Експорт:</i>							
Акредитиви	94	65	60	61	45	25	11
Інкасо	41	50	13	5	1	1	-
Перекази	11254	10960	9815	8428	7880	6400	5900

<i>Імпорт:</i>							
Акредитиви	46	16	30	21	12	12	27
Інкасо	13	6	11	22	5	2	2
Перекази	7320	7212	6945	6117	5500	3600	3460

Слід зазначити, що за даними таблиці 2.3. можна зробити висновок про зниження використання в господарській діяльності міжнародних форм розрахунків.

Серед українських підприємств акредитивній формі розрахунків надають перевагу експортери, що поставляють свою продукцію в країни, що розвиваються, в основному Індію, Шрі-Ланку, Пакистан, Іран і ін., законодавство яких обмежує застосування прямого переказу; підприємства, «вимушені» використовувати акредитивну форму по вимозі покупця їх товару для забезпечення умов торгової угоди.

За даними табл.2.3. спостерігається тенденція до скорочення кількості експортних акредитивів. Кількість імпорتنих акредитивів за останні роки збільшилося через обмеження Національного банку України на здійснення розрахунків між партнерами у формі банківського переказу.

Інкасова форма розрахунків, як видно з представлених у таблиці 2.2. даних, використовується вкрай рідко, що обумовлено недостатністю гарантій при використанні даної форми розрахунків по обидва боки, і експортери надають перевагу укладанню контрактів, що передбачають передоплату. Тому документарне інкасо рекомендується тільки в тих випадках, коли продавець і покупець довіряють один одному, а також кредитоспроможність покупця не викликає сумніву. Таким чином, на нашу думку, основними перспективами роботи банків є підвищення якості виконуваних міжнародних операцій, а також активізація роботи з залучення нових клієнтів на обслуговування у відділення для збільшення прибутковості від проведених операцій. [13, с. 64]

Динаміка отриманого доходу від міжнародних розрахунків банків

України представлена в таблиці 2.4. [13, с. 34]

Таблиця 2.4

Динаміка отриманого доходу від міжнародних розрахунків у 2018-2019 р.
[13] (млрд. грн.)

Види здійснюваних операцій	Доход за 2019 рік	Доход за 2018 р.	Динаміка росту або зниження (+, -)
Переказні й інкасові операції	598819,13	412865,07	+ 185954,06
Акредитивні операції	39658,69	23321,35	+ 16337,34

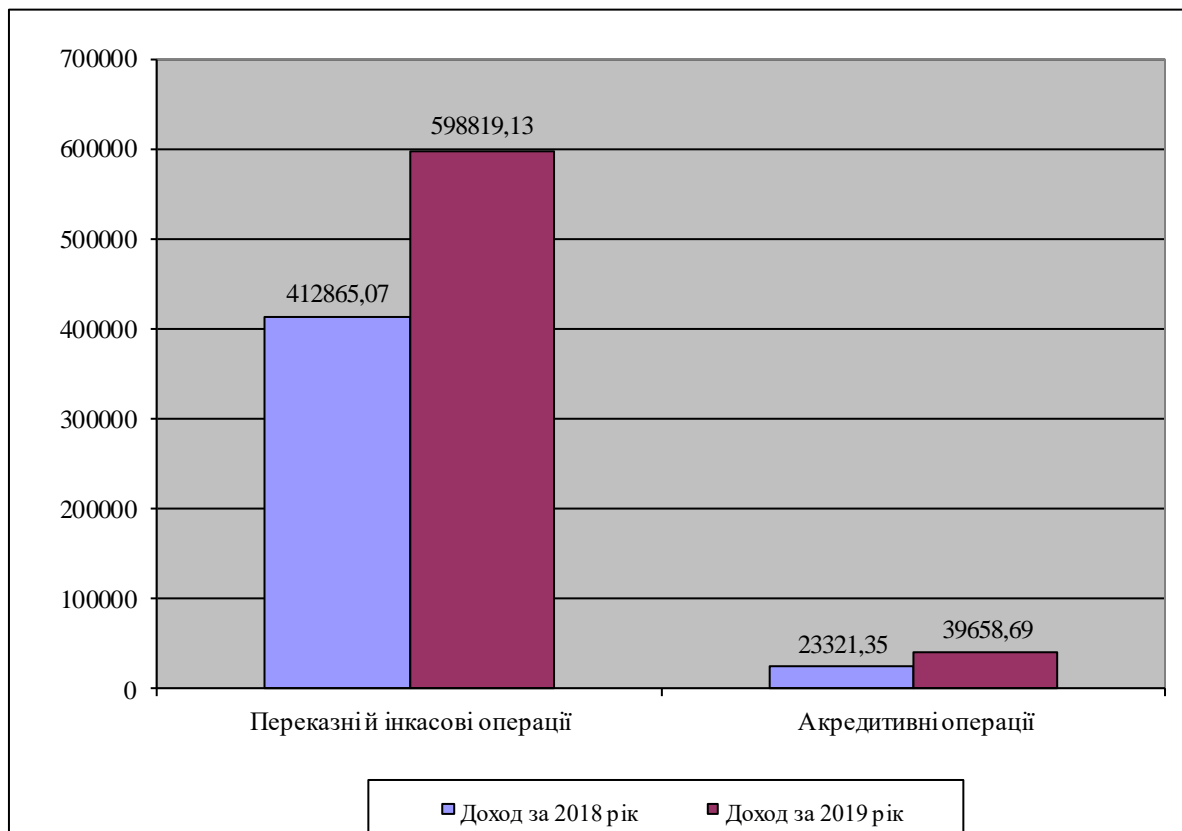


Рис. 2.1. Динаміка отриманого доходу від міжнародних розрахунків у 2018-2019 р. [13]

З таблиці 2.4. та рис. 2.1 видно, що спостерігається тенденція збільшення доходів по усіх формах міжнародних розрахунків, проте акредитивні розрахунки використовуються в меншому ступені ніж прості банківські перекази, незважаючи на їх переваги, зокрема те, що коли використовують акредитивну форму розрахунків, оплата документів за відвантажений товар, надані послуги здійснюється або в банківській установі постачальника за

рахунок коштів платника, там задепонованих для цієї мети, або в банку платника — так званий гарантований акредитив. Акредитивна форма розрахунку гарантує платіж постачальнику. Ця форма розрахунків застосовується за наявності угоди між постачальником і платником щодо такої форми розрахунків.

Акредитив відкривається для розрахунків тільки з одним конкретним постачальником. Його не можна використовувати для розрахунків з іншими постачальниками чи для виплати грошей готівкою. Чинність акредитива, як правило, не перевищує 15 днів з моменту відкриття.

Крім того, акредитивна форма розрахунку дає постачальнику впевненість, що відвантажений товар буде своєчасно оплачено.

Відповідальний працівник уповноваженого (авізуючого та/або виконуючого) банку бенефіціара:

а) реєструє акредитив в журналі реєстрації отриманих (експортних) акредитивів, який може вестися як у паперовій, так і в електронній формі.

У журналі обов'язково мають зазначатися:

- номер реєстрації (порядковий номер) акредитива;
- назва бенефіціара;
- назва іноземного банку-емітента;
- дата відкриття акредитива;
- строк дії акредитива;
- сума та назва або код іноземної валюти (цифровий або літерний)

відповідно до Класифікатора.

За потреби в Журналі може передбачатися фіксування іншої інформації;

б) готує супровідний лист, що надсилається бенефіціару, у якому зазначаються рекомендації уповноваженого (авізуючого та/або виконуючого) банку бенефіціара щодо виконання бенефіціаром умов акредитива.

У разі отримання письмової відмови від прийняття умов акредитива уповноважений (авізуючий та/або виконуючий) банк бенефіціара списує з обліку суму акредитива з відповідного позабалансового рахунку та повідомляє

банк, від якого було отримано умови акредитива, про відмову бенефіціара від прийняття умов акредитива.

Уповноважений (авізуючий та/або виконуючий) банк бенефіціара всі документи, що отримані за експортним акредитивом, формує у Справу за експортним акредитивом, що має містити:

- повідомлення (текст акредитива) з умовами акредитива;
- листи, повідомлення та інші документи від банків, що беруть участь у супроводженні акредитива, та від бенефіціара;
- копії листів, повідомлень та інших документів на адресу банків, що беруть участь в обслуговуванні акредитива, та від бенефіціара;
- будь-які інші документи щодо акредитива (за вибором уповноваженого банку бенефіціара).

Якщо бенефіціар, отримавши повідомлення з умовами акредитива, виявив розбіжності з умовами договору, то він має право звернутися до уповноваженого (авізуючого та/або виконуючого) банку бенефіціара з проханням надіслати повідомлення до іноземного банку-емітента або банку, через який було передано умови акредитива, про надсилання запиту наказодавцю акредитива, що стосується внесення ним відповідних змін та/або доповнень до умов акредитива. Таке звернення подається в паперовій формі (засвідчується підписами тих осіб бенефіціара та відбитком печатки, які зазначені ним у картці зі зразками підписів та відбитком печатки) або в електронному вигляді за допомогою системи „Клієнт-Банк”.

У разі отримання уповноваженим (авізуючим та/або виконуючим) банком бенефіціара від іноземного банку-емітента або банку, через який було передано умови акредитива, повідомлення, яке містить зміни та/або доповнення до умов акредитива, внесені наказодавцем акредитива, то уповноважений (авізуючий та/або виконуючий) банк бенефіціара пересвідчується в достовірності цього повідомлення (перевіряє ключі, підписи, формат S.W.I.F.T.) та надсилає супровідний лист разом з копією

повідомлення зі змінами та/або доповненнями до умов акредитива на авізування бенефіціару.

Для постачальників (отримувачів коштів) акредитивна форма розрахунків надійна, відносно проста і приваблива, оскільки гарантує оплату.

Покупцям розрахунки з використанням акредитива не вигідні, бо на певний час кошти вилучаються з обороту, що погіршує фінансове становище підприємств-покупців.

Відповідно, вважаємо, що з активізацією експортної діяльності українських підприємств використання акредитивної форми розрахунків набуде більшого поширення у практиці зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, і відповідно, банків.

Таблиця 2.5

Основні переваги і недоліки окремих форм розрахунків

Форма розрахунків	Переваги	Недоліки
1. Платіжні доручення	Універсальний характер; відносно простий та швидкий документообіг	
2. Вимоги - доручення	Підвищення відповідальності суб'єктів розрахункових відносин; відповідність фінансовим і господарським інтересам постачальників і покупців; прискорення оформлення розрахункових документів	Неможливість гарантії платежу Можливість несвоєчасної оплати рахунків платниками
3. Розрахункові чеки	Відносне прискорення темпів розрахунків і надходження коштів на рахунки постачальника	Недостатня гарантія платежу; неможливість розрахунків чеками на велику суму; складність оформлення чека
4. Акредитиви	Гарантія своєчасної оплати Відносна простота	Невигідність покупцям
5. Векселі	Зменшення потреби в грошах; прискорення обороту товарів; фактор безумовності платежу; серйозні наслідки протесту	Невизначеність і суперечливість вітчизняного законодавства; труднощі у випадку стягнення боргу за векселем

Джерело: розроблено автором

Авансовий платіж - найбільш безпечний засіб платежу для експортера – отримання повної оплати авансом перед відвантаженням товару. В цьому випадку експортер не наражається на ризик відмови іноземного покупця від оплати за товари, що вже доставлені або іще тільки будуть відвантажені. Авансовий платіж забезпечує експортеру практично повну безпеку.

Оплата після відвантаження (або платіж проти документів) застосовується у випадку, якщо експортер та іноземний покупець дійшли згоди, за якою покупець сплачує гроші за товари відразу після відвантаження. Експортер надсилає митні документи покупцю, сповіщаючи його про відвантаження, а також передає своєму банку документи (чим підтверджує не лише відвантаження, але й передачу права власності на товар), та розпорядження про передачу вказаних документів до банку покупця, проти його платежу. Цей метод платежу надає певний захист експортерам.

Торгівля за відкритим рахунком передбачає надання експортером імпортеру товаророзпоряджувальних документів, обминаючи банк. Торгівля за відкритим рахунком – це продаж в кредит. Експортер не має жодних гарантій стосовно того, що покупець розрахується з ним на погоджену дату. Особливість розрахунків за відкритим рахунком полягає в тому, що рух товарів випереджає рух грошей.

Інкасо – отримання, передача та пред'явлення до платежу векселя або іншого документа інкасуючим банком для клієнта та наступне спрямування грошових коштів на рахунок цього клієнта. Інкасо – інкасування паперів, але не боргу. При цьому банк не гарантує належної оплати експортеру за поставлений іноземному покупцю товар або надану послугу. Банк відповідає за перевірку факту інкасування фінансових документів.

Акредитив є твердим зобов'язанням банку сплатити продавцю товарів або послуг (бенефіціару) певну грошову суму за умови своєчасного надання відповідних документів, що підтверджують відправку товарів або виконання послуг.

Трансферабельний акредитив (TRANSFERABLE LETTER OF CREDIT)

Трансферабельний (перевідний) акредитив, згідно з „Уніфікованими Правилами та Звичаями для Документарних Акредитивів”, редакція 1993 р., являє собою акредитив, за яким бенефіціар може передати право на отримання коштів за акредитивом одному або декільком іншим особам. Наведена схема дозволяє, наприклад, торговельному посереднику проводити операції без відволікання власних коштів та гарантує, з іншого боку, субпідряднику платіж за переведеним акредитивом.

Оскільки розрахунки поміж резидентами України в іноземній валюті заборонено, акредитив може бути трансферований постачальнику або підряднику – резиденту за умови, що перший бенефіціар надасть до банку договір комісії, за яким він зобов’язується від свого імені та за рахунок наказодавця здійснити угоду, розрахунки за якою забезпечує трансфер акредитива.

Компенсаційний акредитив (BACK TO BACK LETTER OF CREDIT)

Компенсаційний акредитив (Back To Back L/C) - це два юридично різних акредитиви, об’єднані однією складною угодою. У випадку Back To Back L/C банк торговельного посередника відкриває акредитив на користь постачальника (допоміжний, subordinate L/C), спираючись на наявність акредитива, відкритого на користь даного посередника (основний акредитив, master L/C). Перевагою компенсаційного акредитива в порівнянні з трансферабельним є те, що допоміжний акредитив, відкритий банком посередника - безпосереднє зобов’язання даного банку-емітента бенефіціару з оплати документів, відповідних умовам акредитива.

Револьверний акредитив (REVOLVING LETTER OF CREDIT)

Револьверний акредитив (Revolving L/C) – акредитив, що покриває постачання партіями через визначені проміжки часу, і використовується в рамках обговорених часткових сум, періодично поновлюваних протягом терміну дії акредитива.

У випадку Revolving L/C можливі дві наступні принципові схеми:

а) суми невикористаних у термін, або частково використаних часток можуть бути додані до сум, що залишаються;

б) термін використання сум, на які не надійшли вимоги, минає, і вони не можуть бути додані до наступних.

Необхідно, щоб з тексту акредитива впливало, яким саме чином здійснюється поновлення сум.

Резервний акредитив (STANDBY LETTER OF CREDIT)

Резервний акредитив фактично являє собою гарантію, оформлену як акредитив. Узагальнено, Standby L/C – зобов'язання банку сплатити на користь бенефіціара за акредитивом гарантійну суму в разі гарантійного випадку (невиконання наказодавцем Standby L/C своїх зобов'язань перед бенефіціаром). Більш докладно резервні акредитиви розглядаються в розділі, присвяченому гарантіям.

Допомога в забезпеченні виконання зобов'язань у міжнародній торгівлі за допомогою банківської [гарантії](#) та поруки.

В міжнародній торгівлі у двох ділових партнерів часто виникає спільна проблема: у той час, як продавцю важко оцінити платоспроможність покупця, покупцю нелегко оцінити готовність постачальника виконати зобов'язання, а також його професійні і фінансові можливості. Таким чином, основною потребою сторін є забезпечення виконання зобов'язань, яку можна задовольнити за допомогою використання міжнародних банківських гарантій та порук.

Порука – договір, відповідно до якого одна особа (поручитель) приймає на себе перед кредитором відповідальність за виконання боржником зобов'язань у повному обсязі або частково. Зобов'язання поручителя поширюється тільки на зобов'язання основного боржника. Він платить лише в тому випадку, коли доведено, що основний боржник не виконав договір із кредитором.

Гарантія являє собою зобов'язання здійснити платіж на першу вимогу, і є самостійним, абстрактним зобов'язанням по відношенню до бенефіціара.

Видача банківських гарантій – це «робота на замовлення». Банк складе гарантію таким чином, щоб були забезпечені інтереси його замовника тією мірою, якою вони сумісні з побажаннями бенефіціара, а також приписами його країни.

Таблиця 2.6

Види та особливості гарантій у міжнародних розрахунках

Гарантія пропозиції (конкурсна чи тендерна гарантія)	Повинна запобігти випадку, коли підприємство, що перемогло в тендері, не приймає або не виконує зроблене йому замовлення, оскільки на цей момент воно вже втратило інтерес до угоди. Таким чином, Покупець або Замовник (організатор тендера) прагне захистити себе від несерйозних та некваліфікованих пропозицій і уникнути витрат, зв'язаних з організацією нового тендера або затримкою свого проекту.
Гарантія платежу	Застосовується найчастіше в тому випадку, коли Продавець надає Покупцю товарний кредит, іншими словами, відстрочку в оплаті поставленого товару. Гарантія платежу повинна забезпечити оплату постачання товару або виконання послуги в означений термін і відповідно до договору.
Гарантія виконання	Повинна забезпечити здійснення (виконання) постачання послуги вчасно і відповідно до договору. Гарантія виконання істотно зміцнює договірні відносини між Покупцем і Продавцем.
Гарантія повернення авансового платежу	Передбачає застосування авансового платежу в рамках договору, укладеного між Покупцем і Продавцем. Авансовий платіж надає Постачальнику кошти для того, щоб, приміром, закупити матеріали і деталі, доставити машини на місце виробництва, найняти персонал або зробити іншу підготовчу роботу. Оскільки ця гарантія передбачає повернення суми авансового платежу, то у випадку невиконання Продавцем своїх зобов'язань, вона запобігає порушенню договору.
Резервні акредитиви	Резервний (стенд-бай) акредитив має функцію, подібну практично до будь-якого виду гарантії, наприклад: тендерної, гарантії виконання, повернення авансового платежу, і ін. Він підпорядковується "Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів". Текст аналогічний звичайному тексту для документарних акредитивів, за винятком: Використання цього інструменту передбачається тільки у випадку, коли товари або послуги не поставлені або не оплачені відповідно до контракту Деяка декларація одержувача резервного акредитива достатня як доказ невиконання контракту. Цей вид акредитива з властивостями гарантії широко розповсюджений у Сполучених Штатах, де випуск банками гарантій європейського типу не був донедавна дозволений законодавством.

Джерело: розроблено автором

Міжнародні розрахунки багато в чому пов'язані з технологією валютного контролю. Обидва ці напрямки передбачають юридично безпомилкове застосування валютного законодавства та аналіз умов міжнародних угод клієнтів.

2.3. Роль валютних операцій банків в діяльності вітчизняних підприємств

Банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності і проведення операцій на валютних ринках – це достатньо специфічний і дуже складний вид діяльності банку, пов'язаний зі значними ризиками Здійснювати операції в іноземній валюті можуть лише висококваліфіковані фахівці, що знають міжнародні правила проведення розрахунків, укладення угод на валютних ринках які вміють аналізувати кон'юнктуру валютних ринків, а також які знають чинне валютне законодавство України

Сучасні міжнародні валютні відносини – невід'ємна частина світового господарства Регулювання цих відносин здійснюється через ринковий механізм, а також шляхом впливу держави Вона регулює валютні відносини через регламентацію порядку проведення валютних операцій та міжнародних розрахунків Для цього держава використовує прямі (видання нормативних актів) і непрямі методи регулювання (економічний вплив на суб'єктів валютного ринку) Регулювання валютних відносин здійснюється також на міждержавному рівні для координації валютної політики окремих держав

Валютні операції (англ. Currency transactions) – урегульовані національним законодавством або міжнародними угодами операції з валютними цінностями У більш вузькому розумінні – вид банківської діяльності з купівлі-продажу іноземної валюти

Відповідно до п. 2 ст. 1 Декрету Кабінету Міністрів „Про систему валютного регулювання і валютного контролю” під валютними операціями розуміють:

- операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності за винятком операцій, що здійснюються між резидентами в валюті України,
- операції, пов'язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності,
- операції, пов'язані з ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за п. межі валютних цінностей.

Виходячи з цих визначень, юридичну сутність валютних операцій можна визначити як вольові правомірні дії фізичних і юридичних осіб безпосередньо направлені на досягнення правового результату, а саме на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків при здійсненні дій з валютою.

При цьому повинні дотримуватися певні умови:

- має бути витримана форма валютної операції;
- сторони повинні бути дієздатними, усвідомлювати значення своїх дій;
- не повинні здійснюватися валютні операції, що завдають шкоди державним інтересам та інтересам суспільства;
- валютна операція не повинна бути уявною, тобто здійсненою для вигляду;
- валютна операція не повинна бути удаваною, тобто здійснюватися з метою прикриття іншої операції.

Здійснення валютних операцій шляхом обману, насильства, погроз, через помилку, через збіг обставин визнається недійсним

В широкому розумінні під валютною операцією прийнято розуміти урегульовані нормами права валютні відносини, учасники яких володіють суб'єктивними правами і несуть юридичну відповідальність

Банківські валютні операції діляться за критеріями, спільними для всіх банківських операцій, на пасивні, активні та інші операції Але існують також

особливі класифікаційні ознаки, властиві лише валютним операціям За цими ознаками такі операції діляться на

- валютні операції, що проводяться на території України,
- валютні операції, пов'язані з перевезенням валютних цінностей через кордон України,
- валютні операції, пов'язані з обслуговуванням клієнтів, які, в свою чергу розподіляються на операції по обслуговуванню резидентів та нерезидентів України,
- валютні операції, які здійснюються банками від свого імені за свій рахунок і в цілях реалізації власного інтересу (ця група
 - операцій включає, головним чином, операції з купівлі-продажу іноземної валюти як на зовнішньому ринку України, так і за її межами), а також міжбанківські кредитні операції в іноземній валюті.

Валютні операції можна поділити на такі види:

- негайна операція, тобто передача валюти відбудеться у день її продажу. Цей тип операцій також має назву "тод" операція,
- скорочувана операція, тобто передача валюти відбудеться наступного дня. Цей тип операції також має назву "том" операція,
- короткострокова операція, тобто у дуже короткий строк, що означає загальноприйнятту затримку розрахунку, на 2 банківських робочих дні Цей тип операцій також називається спот-операцією,
- довгострокова операція означає обумовлену контрактом затримку розрахунку у майбутньому (називається форвардний розрахунок). Ці типи операцій мають назву форвардних операцій, або операцій за строком.

Коли мова йде про форвардні операції, додатково розрізняють операції з точним розрахунком, коли необхідно обов'язково доставити (одержати) гроші, і операції з неточним або умовним розрахунком, наприклад, купівля опціонів, коли є вибір у доставці або отриманні грошей.

Ці розрізнення дуже важливі тому, що вони впливають на те, як буде проводитись керівництво операцією і як вона буде подана у звіті

Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 року „Про систему валютного регулювання і валютного контролю” встановлює, що для здійснення валютних операцій комерційні банки повинні попередньо отримати ліцензію Національного банку України Комерційні банки, які отримали від Національного банку України відповідну ліцензію, виступають як уповноважені банки Вони здійснюють контроль за тим, щоб проведені валютні операції відповідали чинному валютному законодавству

Розглянемо порядок отримання індивідуальних та генеральних валютних ліцензій комерційним банкам

Валютна ліцензія (англ. Currency licence) — дозвіл, виданий Національним банком України на здійснення валютних операцій

Валютні операції підпадають під режим ліцензування згідно з Декретом Кабінету Міністрів України „Про систему валютного регулювання і валютного контролю” та Положення „Про порядок видачі банкам ліцензії на здійснення банківських операцій”, затвердженого постановою Правління Національного банку України.

Генеральні ліцензії (англ. General licence) видаються комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам України на здійснення валютних операцій, що не потребують індивідуальної ліцензії, на весь період дії режиму валютного регулювання Уповноважені банки та інші кредитно-фінансові установи, що одержали генеральну ліцензію Національного банку України на здійснення операцій, пов'язаних з торгівлею іноземною валютою, мають право відкривати на території України пункти обміну іноземних валют, у том} числі на підставі агентських угод з іншими юридичними особами-резидентами

Індивідуальні ліцензії (англ. Individual licence) видаються резидентам і нерезидентам на здійснення разової операції на період, необхідний для здійснення такої операції Індивідуальної ліцензії потребують такі операції

а) вивезення, переказування і пересилання за межі України валютних цінностей, за винятком вивезення, переказування і пересилання за межі

України фізичними особами-резидентами іноземної валюти на суму, що визначається Національним банком України;

- вивезення, переказування і пересилання за межі України фізичними особами ~ резидентами і нерезидентами іноземної валюти, яка була раніше ввезена ними в Україну на законних підставах;

- платежі в іноземній валюті, що здійснюються резидентами за межі України на виконання зобов'язань у цій валюті перед нерезидентами щодо оплати продукції, послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших майнових прав, за винятком оплати валютних цінностей;

- платежів в іноземній валюті за межі України у вигляді відсотків за кредити, доходу (прибутку) від іноземних інвестицій;

- вивезення за межі України іноземної інвестиції в іноземній валюті, раніше здійсненої на території України, в разі припинення інвестиційної діяльності;

б) ввезення, переказування і пересилання за межі України валюти України, за винятком випадків, коли йдеться про суми у валюті України, що були вивезені, переказані, переслані на законних підставах за кордон, які можуть бути вільно ввезені, переслані, переказані назад в Україну,

в) надання і одержання резидентами кредитів в іноземній валюті, якщо терміни і суми таких кредитів перевищують встановлені законодавством межі,

г) використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави,

д) розміщення валютних цінностей на рахунках і вкладах за межами України, за винятком:

- відкриття фізичними особами - резидентами рахунків у іноземній валюті на час їх перебування за кордоном,

- відкриття кореспондентських рахунків уповноваженими банками,

- відкриття рахунків в іноземній валюті резидентами - дипломатичними, консульськими, торговими та іншими офіційними представництвами України за кордоном, які користуються імунітетом і дипломатичними привілеями, а

також філіями і представництвами підприємств і організацій України за кордоном, що не здійснюють підприємницької діяльності,

е) здійснення інвестицій за кордон, у тому числі шляхом придбання цінних паперів, за винятком цінних паперів або інших корпоративних прав, отриманих фізичними особами - резидентами як дарунок або у спадщину.

Одержання індивідуальної ліцензії однією із сторін валютної операції означає також дозвіл на її здійснення іншою стороною або третьою особою, яка має відношення до цієї операції, якщо інше не передбачено умовами індивідуальної ліцензії.

Порядок і терміни видачі ліцензій, перелік документів, необхідних для одержання ліцензій, а також підстави для відмови у видачі ліцензій визначаються Національним банком України.

Відмова у видачі Національним банком України ліцензії може бути оскаржена в суді або господарському суді.

Ліцензію Національного банку України на право здійснення операцій з валютними цінностями можуть отримувати банки, які є юридичними особами, існують та здійснюють свої операції на території України не менше як один рік, з розміром статутного фонду та власних коштів, що встановлюються Національним банком України.

Валютні операції, як правило, здійснюються на провідних валютних ринках світу - в Лондоні, Нью Йорку, Парижі, Цюриху, Люксембурзі, Брюсселі, Токіо і т.д. Міжбанківський міжнародний валютний ринок має назву Форекс. Термін Форекс прийнято використовувати для позначення взаємного обміну валют, а не всієї сукупності валютних операцій.

Валютними ринками користуються банки країн усього світу, в яких законодавством та валютним контролем дозволена торгівля валютою У деяких країнах діє єдиний центр, в інших банки торгують валютами.

Валютна біржа - організаційне утворення, в якому здійснюється торгівля валютою на основі попиту і пропозиції.

Операції на міжбанківському валютному ринку України дозволяється здійснювати лише суб'єктам цього ринку, до яких належать

- Національний банк України,
- уповноважені банки (комерційні банки, які отримали ліцензію Національного банку України на право здійснення операцій з валютними цінностями),
- уповноважені кредитно-фінансові установи (які отримали ліцензію Національного банку України на здійснення операцій з валютними цінностями),
- валютні біржі

Суб'єкти міжбанківського валютного ринку України мають право купувати іноземну валюту для власних потреб та за дорученням клієнтів (резидентів та нерезидентів) з метою перерахування іноземної валюти за межі України та в інших випадках, що не суперечать чинному законодавству України.

Усі валютні операції з іноземними валютами першої групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України та операції з купівлі-продажу безготівкових іноземних валют за гривні за рахунок власних коштів уповноважених банків і уповноважених кредитно-фінансових установ здійснюються лише на умовах „тод“, „том“ або „спот“.

Уповноваженим банкам та уповноваженим кредитно-фінансовим установам дозволяється купівля готівкових іноземних валют за безготівкові (готівкові) іноземні валюти тієї ж групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України та/ або безготівкові (готівкові) гривні за угодами „тод“, „том“, „спот“ для забезпечення роботи власних кас із метою виконання зобов'язань перед власними клієнтами

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України при розрахунках з нерезидентами за торговельними операціями вважаються такі документи:

- договір з нерезидентом, (інший документ, який згідно з чинним законодавством України має силу договору),
- вантажна митна декларація в разі, якщо товар ввезений на територію України,
- акт здачі приймання, акт виконаних робіт (наданих послуг) (інший документ, який свідчить про надання послуг виконання робіт),
- документи, передбачені при документарній формі розрахунків (акредитив, інкасо),
- довідка державної податкової адміністрації (інспекції), в якій резидент зареєстрований як платник податків, із зазначенням інформації про основний поточний рахунок резидента у гривнях та поточний рахунок в іноземній валюті, який визначений резидентом як рахунок, з якого здійснюються всі перерахунки з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентами в цій іноземній валюті (строк дії довідки 90 днів).

Після одержання від клієнтів зазначених документів уповноважений банк (уповноважена кредитно-фінансова установа) формує реєстр (у двох примірниках), що містить у собі таку інформацію:

- назва підприємства, код ЄДРПОУ, місцезнаходження;
- орган державної влади, який зареєстрував резидента;
- податковий орган, в якому взято на облік резидента, дата та
- номер реєстрації;
- прізвище, ім'я та по батькові, ідентифікаційні номери
- директора і головного бухгалтера згідно з Державним реєстром
- фізичних осіб;
- номери та дати договорів або інших документів, що є підставою
- для придбання іноземної валюти.

На оригіналах документів, на підставі яких була куплена іноземна валюта, проставляється відмітка уповноваженого банку про обсяг придбаної валюти. Копії цих документів з зазначеною відміткою засвідчуються печаткою та підписом керівника (заступника керівника) суб'єкта господарської

діяльності або нотаріусом (у разі здійснення митного оформлення продукції після 01.09.98 р. копія вантажної митної декларації засвідчується круглою гербовою печаткою і підписом керівника або заступника керівника відповідної митниці) та зберігаються в уповноваженому банку.

Купівля іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України резидентами-страховиками, а також об'єднаннями страховиків, які створені та мають відповідні повноваження згідно з чинним законодавством України, з метою виконання зобов'язань перед нерезидентами здійснюється згідно з вимогами «Порядку про застосування іноземної валюти в страховій діяльності» № 245, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 23.09.96 р., за умови надання довідки державної податкової адміністрації (інспекції), в якій резидент зареєстрований як платник податків.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України резидентами (юридичними особами та фізичними особами, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, крім постійних представництв нерезидентів) при здійсненні неторговельних операцій вважаються такі документи:

1) заявки з розрахунком витрат:

- на відрядження за кордон;
- на експлуатаційні витрати транспортних засобів, що виконують рейси за кордон;

2) документи, які мають силу договору і можуть використовуватись контрагентами-нерезидентами згідно з міжнародною практикою:

- для оплати участі в міжнародних виставках, конгресах, симпозіумах, конференціях та інших міжнародних зустрічах;
- для оплати за навчання, лікування, патентування тощо;
- для сплати митних платежів;
- для здійснення платежів за користування авторськими правами;
- для відшкодування витрат судових, арбітражних, нотаріальних, правоохоронних органів іноземних держав;

- 3) укладені трудові договори (контракти) з нерезидентами;
- 4) рішення судів про сплату за межі України пенсій, аліментів, штрафів тощо;
- 5) угоди між пенсійними фондами про переказ за межі України пенсій в іноземній валюті;
- 6) угоди між поштовими адміністраціями про сплату за межі України поштових переказів.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському

- валютному ринку України постійними представництвами нерезидентів, які здійснюють підприємницьку діяльність, при здійсненні неторговельних операцій вважаються такі документи:

- заявки з розрахунком витрат на відрядження за кордон;
- укладені трудові договори (контракти) з нерезидентами;
- заявка на перерахування іноземної валюти на рахунок юридичної особи-нерезидента, інтереси якої представляє на території України це представництво, в межах залишків коштів на рахунку типу „П”.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України офіційними представництвами, представництвами юридичних осіб-нерезидентів, які не здійснюють підприємницьку діяльність, при здійсненні неторговельних операцій вважаються такі документи:

- заявки (відповідно до кошторису) на відрядження за кордон,
- заявка відповідно до договорів (контрактів) з нерезидентами, пов'язаних з виконанням трудових обов'язків,
- заявка на перерахування іноземної валюти на рахунок відповідного органу іноземної держави чи рахунок юридичної особи-нерезидента, інтереси якої представляє на території України це представництво, в межах залишків коштів на рахунку типу „Н”.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України фізичними особами-резидентами при здійсненні неторговельних операцій вважаються такі документи:

- заявка на перерахування за кордон власних коштів з поточного рахунку в гривнях та документи, які підтверджують виїзд з України фізичних осіб резидентів на постійне місце проживання за кордон Документом, що підтверджує право виїзду з України на постійне місце проживання, є паспорт громадянина для виїзду за кордон, наданий органами внутрішніх справ України зі штампом на одній із сторінок «постійне проживання» із зазначенням країни виїзду Цей штамп має бути скріплений візовою печаткою,

- документи, що передбачені «Правилами переказу іноземної валюти за межі України за рахунок особистих коштів фізичних осіб резидентів і нерезидентів», затвердженими постановою Правління Національного банку України від 23 09 96 р. № 245, у разі здійснення переказів коштів за кордон.

При здійсненні неторговельних операцій фізичними особами-нерезидентами за рахунок коштів з власного поточного рахунку в гривнях підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України є заявка на перерахування іноземної валюти за кордон.

Купівля іноземної валюти з кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у гривнях здійснюється згідно з вимогами «Положення про відкриття та функціонування в уповноважених банках України рахунків банків кореспондентів в іноземній валюті та в гривнях», затвердженого постановою Правління Національного банку України від 26 03 98 р № 118.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України з метою виконання власних зобов'язань уповноважених банків - членів міжнародних платіжних систем за операціями, пов'язаними з організацією та забезпеченням розрахунків з використанням платіжних карток міжнародних платіжних систем, є:

- для організації та забезпечення розрахунків з міжнародними платіжними системами виписки з кореспондентського рахунку банку (про здійснення розрахунку відповідної міжнародної платіжної системи з банком за операціями з платіжними картками),

- для закриття відкритої валютної позиції банку заявка банку (з розрахунком)

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України з метою виконання власних зобов'язань уповноважених банків за операціями, пов'язаними зі сплатою коштів міжнародним системам зв'язку за користування їхніми послугами, є виписка з кореспондентського рахунку банку про списання іноземної валюти та/або рахунок-фактура.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України з метою виконання зобов'язань за капітальними операціями та інших зобов'язань резидентів в іноземній валюті є таю документи:

- кредитна угода, яка свідчить про необхідність виконання юридичними особами та фізичними особами - суб'єктами підприємницької діяльності України зобов'язань в іноземній валюті, довідка з інформацією про стан погашення заборгованості за кредитом (позикою) та документи, передбачені чинним законодавством щодо лептимності виконання таких зобов'язань (реєстраційні свідоцтва, індивідуальні ліцензії Національного банку України, гарантії Кабінету Міністрів України тощо),

- договір про інвестиційну діяльність, у тому числі про інвестиційну діяльність без створення юридичної особи, документ про фактичне внесення інвестиції, які свідчать про правомірність переказу за кордон прибутку (доходу), отриманого нерезидентом на законних підставах в Україні, копія рішення загальних зборів засновників діючих в Україні підприємств з іноземними інвестиціями про розподіл прибутку, копія декларації про прибуток підприємства з відміткою державної податкової адміністрації про її прийняття, копія податкового звіту про результати спільної діяльності на території України без створення юридичної особи та копія декларації про прибуток з відміткою державної податкової адміністрації про їхнє прийняття, виписки з рахунку клієнта банку про надходження іноземної валюти (із копією SWIFT повідомлення тощо) та підтвердження конвертації її у гривні (або про надходження гривневих коштів з кореспондентського рахунку банку-

нерезидента в українському банку в період до 01 05 97 р.) для придбання облігацій внутрішньої державної позики, довідка депозитарію Національного банку України або уповноваженого банку, довідка уповноваженого банку про сплату податку до бюджету з доходу, отриманого нерезидентом на території України (копія платіжного доручення, згідно з яким здійснено перерахування коштів) у випадках, передбачених законами України

- депозитний договір, ощадна книжка, ощадний (депозитний) сертифікат, які підтверджують необхідність виконання уповноваженим банком зобов'язань в іноземній валюті перед власником депозиту (вкладу),

- усі види договорів про забезпечення виконання зобов'язань в іноземній валюті та договори, для забезпечення виконання яких останні видані.

Підставою для купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України з метою виконання зобов'язань за операціями, що потребують отримання індивідуальних ліцензій Національного банку України, є індивідуальні ліцензії Національного банку України на здійснення операцій з валютними цінностями, видані згідно з пунктом 4 статті 5 Декрету Кабінету Міністрів України „Про систему валютного регулювання і валютного контролю”, які передбачають купівлю іноземної валюти, та документи, передбачені умовами цих ліцензій.

Іноземна валюта, яка придбана у встановленому порядку через уповноважені банки та уповноважені кредитно-фінансові установи на міжбанківському валютному ринку України, повинна бути використана резидентом протягом п'яти робочих днів з часу зарахування її на його поточний рахунок на цілі, вказані в заяві на купівлю іноземної валюти. Придбана іноземна валюта може бути перерахована резидентом для виконання власних зобов'язань перед нерезидентами лише з поточного рахунку в іноземній валюті, який визначений резидентом як рахунок з якого здійснюються всі перерахування з метою виконання зобов'язань резидента перед нерезидентами в цій іноземній валюті. У разі порушення резидентами

цих строків придбана іноземна валюта про дається уповноваженим банком протягом п'яти робочих днів на міжбанківському валютному ринку України. При цьому позитивна курсова різниця, що може виникнути за такою операцією, щоквартально направляється до Державного бюджету України, а негативна курсова різниця відноситься на результати господарської діяльності резидента.

У разі повернення на адресу резидента коштів в іноземній валюті, що були куплені на міжбанківському валютному ринку України та перераховані на користь нерезидента, у зв'язку з тим, що взаємні зобов'язання частково або повністю не виконані, ці кошти не можуть бути використані з іншою метою і підлягають продажу з розподільчого рахунку. Обмеження щодо строку продажу іноземних валют не поширюється на іноземні валюти, які не належать до першої групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України.

Кошти в іноземній валюті, що надійшли на адресу юридичної особи-резидента (фізичної особи-резидента яка здійснює свою підприємницьку діяльність без створення юридичної особи) підлягають попередньому зарахуванню на розподільчий рахунок. Уповноважені банки та уповноважені кредитно-фінансові установи зобов'язані продавати без доручення клієнтів усі надходження на користь клієнтів в іноземній валюті, що підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку України, протягом п'яти банківських днів з часу зарахування таких надходжень на їх кореспондентські рахунки або рахунок каси. Обмеження щодо строку продажу іноземних валют не поширюється на іноземні валюти, які не належать до першої групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України.

Кошти в іноземній валюті, які були зараховані на розподільчий рахунок і не підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку України, уповноважений банк або уповноважена кредитно-фінансова установа зобов'язані перерахувати на поточний рахунок клієнта без його доручення не

пізніше п'яти банківських днів з часу зарахування цих коштів на розподільчий рахунок.

Відповідальність за несвоєчасне інформування клієнтом уповноваженого банку або уповноваженої кредитно-фінансової установи про надходження в іноземній валюті на адресу цього клієнта, які не підлягають продажу на міжбанківському валютному ринку України, внаслідок чого зазначені кошти були продані, покладається на клієнта банку.

Продаж за дорученням клієнта його власних коштів в іноземній валюті уповноважений банк або уповноважена кредитно-фінансова установа зобов'язані здійснювати протягом п'яти банківських днів з часу списання цих коштів з поточного рахунку клієнта. Обмеження щодо строку продажу іноземних валют не поширюється на іноземні валюти, які не належать до першої групи Класифікатора іноземних валют Національного банку України.

Гривневий еквівалент проданої на міжбанківському валютному ринку України іноземної валюти в усіх випадках має бути зарахований на основний поточний рахунок власника коштів не пізніше двох банківських днів після надходження на кореспондентський рахунок відповідної суми в гривнях.

Суб'єкти міжбанківського валютного ринку України здійснюють на цьому ринку операції з купівлі продажу іноземних валют за вільним договірним курсом купівлі та продажу за кожною операцією без обмеження розміру маржі між курсами купівлі та продажу і комісійної винагороди.

Суб'єкт міжбанківського валютного ринку України, який є покупцем іноземної валюти, несе повну відповідальність як агент валютного контролю за наявність усіх документів, які передбачені Національним банком України у «Правилах здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України», і які є обов'язковими для здійснення операцій купівлі іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України. У разі виявлення порушень з боку уповноваженого банку (уповноваженої кредитно-фінансової установи) він несе відповідальність згідно зі статтею 16 Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного

контролю”, а саме позбавляється ліцензії на право здійснення операцій з валютними цінностями.

В цілому можна зазначити, що валютні операції, у зв'язку з їх різноманітністю, складністю і багатоступінчатістю, мають виключно сприятливі перспективи для розвитку в майбутньому, так як дозволяють адаптувати конкретні умови до потреб самих різних сторін, які беруть участь у них.

Висновки до розділу 2

За результатами аналізу розвитку міжнародних розрахунків, проведеного в другому розділі роботи, зроблені такі висновки:

1. Міжнародні розрахунки за комерційними та неторговими операціями здійснюються у всіх прийнятих в міжнародній банківській практиці формах, зокрема чеки, перевідні векселі, поштові платіжні доручення, телексні платіжні доручення (термінові, пріоритетні та звичайні) та комплексне супроводження та фінансування зовнішньоторговельних операцій.

2. Банківський переказ (платіж) одночасно є і найпоширенішою, і найризикованішою (якщо використовується сам по собі) формою міжнародних розрахунків, оскільки зазвичай неможливо відкликати здійснений банківський переказ коштів, які вже було зараховано на рахунок одержувача (бенефіціара).

3. Документарним інкасо називають доручення експортера своєму банку одержати від імпортера (платника) безпосередньо або через інший банк визначену суму або підтвердження (акцепт) того, що цю суму буде сплачено в установленій термін. Інкасова форма розрахунків використовується вкрай рідко, що обумовлено недостатністю гарантій при використанні даної форми розрахунків по обидва боки, і експортери надають перевагу укладанню контрактів, що передбачають передоплату.

4. Серед українських підприємств акредитивній формі розрахунків надають перевагу експортери. При використанні документарного акредитива, контрагенти залучають для забезпечення угоди банк (або банки), щоб розподілити ризики. Тобто банк (банки) виконують роль посередників у розрахунках та (або) організацій, що фінансують. Документарний акредитив не можна назвати просто формою міжнародних розрахунків. Він є досить гнучким фінансовим інструментом, за допомогою якого українські підприємства можуть здійснювати успішні операції на зовнішньому ринку з найменшим для себе ризиком і з ефективним використанням грошових ресурсів.

РОЗДІЛ 3.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

3.1. Перспективи використання суб'єктами підприємництва міжнародних розрахунків та їх вплив на фінансово-господарську діяльність

Розглянемо недоліки та переваги різних форм міжнародних розрахунків з погляду їх привабливості для сторін купівлі-продажу.

З точки зору експортера градація привабливості така:

- авансовий платіж
- документарний акредитив
- документарне інкасо
- відкритий рахунок
- З точки зору імпортера:
- відкритий рахунок
- документарне інкасо
- документарний акредитив
- авансовий платіж.

Розрахунки по відкритому рахунку найбільш вигідні для імпортера, бо оплату імпортер проводить після одержання товарів, а процент за наданий кредит, окремо не стягується;

відсутній ризик оплати непоставленого або неприйнятого товару.

Для експортера ця форма розрахунків найменш приваблива, оскільки не містить надійної гарантії своєчасного платежу;

сповільнює оборотність його капіталу;

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 поставок експортером. При односторонніх поставках 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 платежу. 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 втрати чи пошкодження товару під час його транспортування від продавця до покупця.

Механізм застосування векселя у зовнішньоекономічних розрахунках наведений в табл. 3.1 [32, с. 208]

По-перше, умови проведення розрахунків між резидентом і нерезидентом за допомогою векселів обов'язково відображають у відповідному зовнішньоекономічному договорі згідно з ст.9 Закону України «Про обіг векселів в Україні» від 05.04.01 р. № 2374-III, в якій зазначено, що резиденти можуть видавати та індосувати векселі, як переказні, так і прості, в іноземній та національній валюті для розрахунків з нерезидентами за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) відповідно до валютного законодавства України.

Застосування векселя у зовнішньоекономічних розрахунках
підприємницьких структур [32, с. 208]

Сфери застосування	Зміст векселя	Сума, валюта	Термін	Векселедержатель
1	2	3	4	5
Операції з давальницькою сировиною	Вексель видається як гарантія оплати мита, податків і зборів у випадку порушення нормативних термінів переробки давальницької сировини	На суму мита, податків і зборів у валюті контракту за курсом на день платежу	< 90 днів	Державна податкова інспекція
Операції з імпортом товару	Оформлення відстрочки оплати ПДВ на ввезені на територію України товари	На суму ввізного мита, в УАН, за курсом на день виникнення податкового зобов'язання. Безпроцентний	< 30 днів	Митний орган
Ввезення майна як внеску до статутного фонду	Оформлення безмитного ввезення на територію України майна як внеску інвестора до статутного фонду	На суму ввізного мита, у вільноконвертованій валюті, за курсом на день платежу	< 30 днів	Митний орган
Виробнича кооперація	Оформлення без оподаткування ввезення продукції на територію України, яка поставляється за виробничою кооперацією	На суму «ввізних» податків і платежів. У вільноконвертованій валюті за курсом на день платежу	< 180 днів	Державна податкова інспекція
Операції з алкогольними і тютюновими виробами	Оформлення авансової оплати суми акцизного збору	На суму акцизного збору, що розраховується в умовних ставках в доларах, за курсом на день платежу	< 90 днів	Державна податкова інспекція

Питання можливості виставлення векселя на користь нерезидента також розглядається статтею 2 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (від 23.09.94 р. №185/94-ВР), згідно з якою резиденти – імпортери продукції мають право виписувати векселі на користь нерезидентів – постачальників.

Таким чином має місце певна законодавча колізія, коли два нормативних

документи частково суперечать один іншому. Виходячи з цього проблема виглядає таким чином, що:

Резидент України може виписувати простий вексель на користь нерезидента у разі укладення з ним імпортного контракту щодо поставки товарів (робіт, послуг). При цьому індосамент векселів на користь нерезидентів не передбачається.

Під час всіх інших зовнішньоекономічних розрахунків, зокрема, за фінансовими зобов'язаннями, видача та індосамент векселів за межі України не допускаються.

Придбання резидентом векселя в іноземній валюті та проведення розрахунків між резидентами за таким векселем здійснюються відповідно до валютного законодавства України”.

В цьому аспекті необхідно зазначити, що видача векселів у національній валюті нерезидентам без наявності ліцензії суперечить вимогам валютного законодавства. Так, згідно з ч. 3 ст.7 Декрету про валютне регулювання розрахунки між резидентами і нерезидентами в межах торговельного обороту у валюті України припускають, якщо отримано індивідуальну ліцензію НБУ.

Треба сказати, що нормативи, що діяли до набрання чинності Законом, також дозволяли застосовувати векселі при розрахунках резидентів з нерезидентами за поставлені товари, бо можливість виставлення резидентом векселя на користь постачальника продукції була прямо передбачена ст. 2 Закону України „Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті” від 23.09.94 185/94-ВР

Держоргани з цього приводу мають свою точку зору, яка не зовсім влаштовує суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Так само і Вищий господарський суд України в п.3 оглядового листа від 27.11.01 р. №01-8/1289 зазначив, що результатом застосування вексельної форми розрахунків має бути зарахування виручки на валютні рахунки резидента-експортера у строк 90 днів із дня експортної поставки (виписки вантажної митної декларації). Тієї ж думки дотримується Комітет ВР України

з питань фінансів і банківської діяльності.

Крім того, згідно з п.2 постанови Правління Національного банку України від 14.06.99 р. №285 здійснювати розрахунки між резидентами в іноземній валюті за векселями, вираженими в іноземній валюті, можна лише за наявності індивідуальної ліцензії Нацбанку України.

Основні характеристики векселів, що застосовуються в зовнішньоекономічних операціях, наведені в табл. 3.2 [32, с.214]

Таблиця 3.2

Основні характеристики векселів, що застосовуються в зовнішньоекономічних операціях [32]

		Проти векселя в оплату	
Характеристики	ввізного (імпортного) мита з давальницької сировини	вивізного (експортного) мита з давальницької сировини	вивізного (експортного) мита
Векселедавець	споживач сировини (виконавець замовлення на переробку давальницької сировини)	постачальник сировини (замовник на переробку давальницької сировини)	суб'єкт підприємницької діяльності, який вивозить продукцію за межі України
Векселедержатель		Митний орган	
Місце платежу	місцезнаходження векселедавця	місцезнаходження банку векселедержателя	
Термін, на який видається вексель	на стільки-то часу від складання (але не більше 90 днів)	на визначений день: день виконання експортного контракту; наступний після 90 днів з дня заповнення митної декларації	
Валюта векселя		Валюта, в якій визначена митна вартість товару	

Отже, якщо договір, підписаний експортером-резидентом і нерезидентом, не передбачає розрахунку векселями, а український експортер готовий прийняти вексель від зарубіжного партнера, то необхідно внести до зовнішньоекономічного договору відповідні зміни.

Розрахунки в формі інкасо дають певні привілеї імпортеру, основне зобов'язання якого складається в здійсненні платежу 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 коносаменту 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 платежу, 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 тривалому транспортуванні вантажу.

Для усунення цих недоліків інкасо на практиці застосовуються додаткові умови:

1) імпортер проводить оплату проти телеграми банку 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 неплатежу з боку імпортера. Додаткова гарантія платежу звичайно застосовує при розрахунках по комерційному кредиту, бо при відстрочці оплати зростає ризик несплати імпортером документів в зв'язку з можливою зміною в фінансовому положенні платника. Інколи банк імпортера авалує вексель. Аваль (гарантія платежу) - вексельне поручительство. Банк-аваліст приймає відповідальність за платіж, ставлячи підпис звичайно на лицевій стороні векселя з обмовкою, за кого конкретно видана гарантія платежу, інакше вважає, що аваль виданий за векселедавця переказного векселя (експортера);

3) експортер використовує банківський кредит для покриття іммобілізованих 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 всіх умовах 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 переказного векселя (тратти) (законно прийняте зобов'язання оплатити експортерові проти комплекту документів чи на певну дату в майбутньому).
 - в) проти оплати чи акцепту переказного 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 документарному інкасо експортери зберігають міру контролю над товаром до тих пір, поки вони не оплачені або поки імпортер не акцептує переказний вексель. Коли використовується інкасо на умовах "документи проти платежу", імпортери можуть відмовитися від будь-якої роботи з інкасо, залишивши експортера з 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 переказному векселю на належну дату, залишаючи експортера без платежу і без контролю над товаром. Проте в разі документарного акредитива, експортери знають, що вони мають банківську гарантію платежу, 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 банківську гарантію платежу.

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'язання. В кінцевому випадку, існують дві проблеми, на які експортери часто не звертають уваги:

а) Якщо повідомлення про акредитив одержано безпосередньо із невідомого банку, 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 іммобілізації 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 платежі. Таким чином, для експортера безвідкличний акредитив має слідуючі привілеї у порівнянні з інкасованою формою розрахунків:

- надійність розрахунків і гарантія своєчасної оплати товарів, бо її

здійснює банк;

- швидкість одержання платежу, якщо банк виробляє виплату негайно після відвантаження товару проти подання комерційних документів (в іншому випадку експортер може одержати кредит в своєму банку в національній валюті, до одержання платежу по акредитиву);

- одержання дозволу імпортером на переказ 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 громіздкі контракти та угоди. Це було незручно і у 1993р. на міжнародному рівні були прийняті рішення про утворення Уніфікованих правил по інкасо та Уніфікованих 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 сторін, 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.

Уніфіковані 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 УСР, національне законодавство 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. Проблема міжнародних банківських телекомунікацій вирішується в наші дні шляхом утворення і експлуатації комп'ютерних банківських систем, що охоплюють практично всю земну кулю.

Перспективи використання вітчизняними підприємствами різних форм міжнародних розрахунків визначаються основними рекомендаціями експортерам і імпортерам, як і полягають в такому.

Для імпортера:

1. Бажано ще на стадії підписання договору з іноземним контрагентом проконсультуватися з банком з приводу правильного зазначення в договорі умов стосовно акредитива.

2. Необхідно враховувати, що банки мають справу з документами, а не з товарами. Для них обов'язковими є лише сформульовані умови акредитива. Банки не відповідають за дійсність документів або за якість і кількість відвантажених товарів. Якщо документи відповідають умовам, зазначеним в акредитиві, вони можуть прийняти їх і розпочати процедуру оплати, визначену в ньому. Банки не несуть відповідальності за відстрочення щодо пересилання повідомлень з вини іншої сторони внаслідок стихійного лиха або дій третьої сторони, що бере участь у проведенні угоди.

3. Формулювання акредитива має бути простим, але досить докладним. Чим більше деталей обумовлено в акредитиві, тим скоріше продавець може відмовитися від такого формулювання через складність виконання всіх зазначених умов. Водночас імпортер зацікавлений у тому, щоб детальніше визначити, за що платитиме.

4. У документах, що їх подає продавець, дуже важливо визначити умови, що стосуються митної процедури (очищення), а також відобразити

умови угоди між покупцем і продавцем. До таких необхідних документів належать товарно-транспортна накладна, що підтверджує відвантаження товарів, інвойс, а також інші документи, залежно від умов угоди (сертифікат походження, документ про страхування, сертифікат про огляд, копії надісланих покупцеві телеграм з інформацією про відвантаження тощо). Ціни потрібно зазначати у валюті акредитива. Документи треба оформляти тією мовою, якою складено сам акредитив, якщо інше не обумовлено в акредитиві.

5. Слід бути готовим до зміни або повторного узгодження умов акредитива з продавцем. При найчастіше використовуваному безвідкличному акредитиві зміни можуть бути внесені тільки з обопільної згоди сторін.

6. Для відкриття акредитива користуватися послугами банку, що має досвід роботи з такими операціями.

7. Вибираючи вид акредитива, треба з'ясувати питання про стандартні методи оплати в країні продавця.

8. Термін дії акредитива має бути достатнім для того, щоб продавець здійснив поставку товарів.

9. Відкриваючи акредитив, слід точно дотримувати всі подробиці торговельної угоди.

Для експортера:

1. До підписання контракту необхідно переконатися в кредитоспроможності покупця і довідатися про його ділову практику. Ваш банк може надати допомогу в цьому пошуку.

2. Переконайтеся, що акредитив є безвідкличним.

3. Уважно вивчіть акредитив, щоб пересвідчитися у можливості виконання обумовлених у ньому вимог щодо графіка поставок, виду товарів, пакування і документації. Усі положення акредитива мають відповідати погодженим умовам угоди, в тому числі адреса покупця, виплачувана сума і маршрут транспортування товару.

4. Якщо потрібно змінити умови акредитива, слід негайно зв'язатися з покупцем, щоб він дав вказівки банку-емітенту про внесення виправлень.

5. Упевніться, що товар точно відповідає описові, наведеному в акредитиві, а опис товару в інвойсі відповідає описові в акредитиві.

6. Треба не забувати, що необхідно виконати всі умови, обумовлені в акредитиві, інакше платіж за акредитивом може бути не здійснено.

3.2. Економічні важелі підвищення ефективності використання міжнародних розрахунків

Значне місце в процесі утворення реальних ринкових відносин господарювання в Україні приділяється питанням удосконалення механізмів проведення розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Форми зовнішньоторговельних розрахунків, розроблені міжнародною практикою, у своєму роді є захисними засобами від валютних ризиків і відрізняються між собою механізмом, ступенем гарантованості і формою участі в банківських розрахунках. В даний момент в Україні, найбільш розповсюдженими формами міжнародних розрахунків є акредитив, інкасо і банківський переказ. У світовій практиці існують і інші форми розрахунків, що на відміну від вищевказаних не одержали належного поширення в зовнішньоекономічній діяльності України.

Ефективне управління зовнішньоторговельними (імпортними та експортними) операціями підприємства є важливою складовою менеджменту зовнішньоекономічної діяльності. Це найперше й найважливіше на що потрібно звернути увагу керівництву будь-якої компанії, яка займається зовнішньоекономічною діяльністю.

По-перше, всі інструменти зовнішньоторговельної політики передбачають власні напрямки впливу; по-друге, реалізація того або іншого варіанту зовнішньоторговельної політики супроводжується як певними перевагами, так і недоліками.

У кожному конкретному випадку це означає, що застосування того або іншого інструменту впливу на експортні та імпортні потоки приносить одним

виграш, тоді як економічний стан інших погіршується. Лише приймаючи до уваги існуючі реалії та наслідки, сучасний світ стрімко рухається до нової, синтезованої моделі формування експортного потенціалу, її характеризують не лише якісне відновлення технологічної бази виробництва, широке впровадження ресурсів та енергозберігаючих технологій, але й принципово важливі зрушення у структурі, змісті й характері процесів виробництва, обміну та споживання, в інституціональній структурі суспільства.

Розглянемо питання управління та підвищення ефективності імпорتنих операцій.

Для реалізації існуючих можливостей щодо ефективної організації імпорту необхідно визначитись з рядом методологічних питань: по-перше, необхідно чітко визначитись з поняттям „імпортний потенціал” виробничої системи та факторами, які його визначають; по-друге, розробити методичне забезпечення маркетингової діяльності та оцінки імпортного потенціалу через категорію конкурентоспроможності продукції; по-третє, обґрунтувати механізм формування маркетингових стратегій, реалізація яких забезпечить просування продукції і послуг на зовнішні ринки.

Механізм управління імпортними операціями на підприємстві передбачає здійснення основних функцій управління: планування, організації, управління і контролю, а також систему основних принципів зовнішньої торгівлі та основних засад її здійснення, що включає засади організації зовнішньоекономічного контракту, митно-тарифного регулювання тощо.

Процес здійснення організація імпортною діяльністю підприємства поділяється на кілька етапів, які у сукупності представляють собою підготовку до складання та підписання зовнішньоторговельного контракту з партнером [25, с. 100]. Маркетингове дослідження зовнішнього ринку (рис. 3.1).

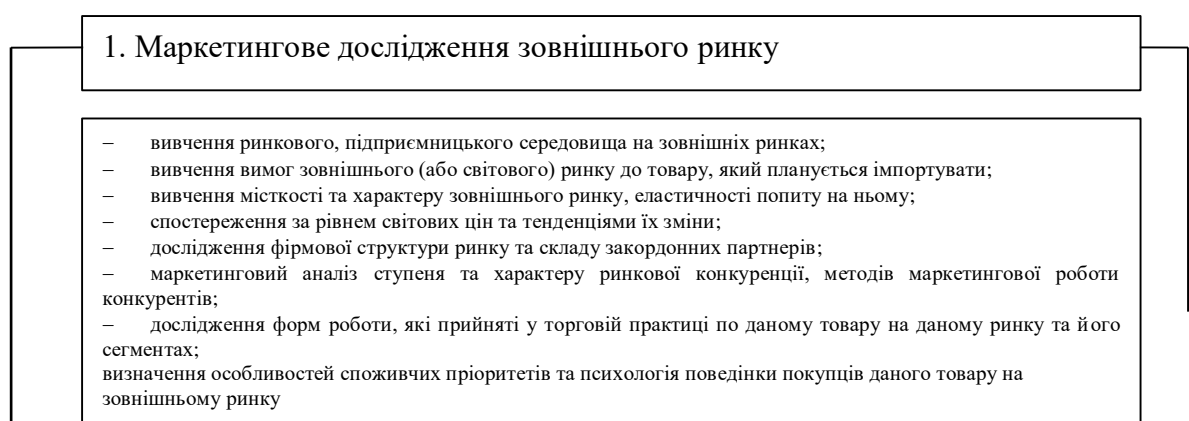




Рис. 3.1. Процес здійснення організація імпортої діяльності підприємства

[25]

Це етап, який включає в себе здобуття та вивчення усієї необхідної інформації про зовнішній ринок, конкурентів, товар, який цікавить та ціни на нього, а саме:

- вивчення ринкового, підприємницького середовища на зовнішніх ринках;
- вивчення вимог зовнішнього (або світового) ринку до товару, який планується імпортувати;
- вивчення місткості та характеру зовнішнього ринку, еластичності попиту на ньому;
- спостереження за рівнем світових цін та тенденціями їх зміни;
- дослідження фірмової структури ринку та складу закордонних партнерів;

- маркетинговий аналіз ступеня та характеру ринкової конкуренції, методів маркетингової роботи конкурентів;
- дослідження форм роботи, які прийняті у торговій практиці по даному товару на даному ринку та його сегментах;
- визначення особливостей споживчих пріоритетів та психологія поведінки покупців даного товару на зовнішньому ринку [70, с. 102].

Результати маркетингового дослідження дають змогу обґрунтовано здійснити пошук та вибір іноземних партнерів, вид зовнішньоторговельних операцій, укласти контракт.

2. Пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером – стадія, яка передбачає вибір потенційних іноземних контрагентів та способу встановлення контактів з ними з урахуванням численних факторів, які були виявлені на попередній стадії маркетингового дослідження. Імпортер може застосовувати замовлення; запит; торги; комерційний лист; безумовний акцепт. Ініціативу щодо пошуку контрагента може виявляти і експортер, і імпортер.

Економістами пропонуються різні методики врахування особливостей імпорту з конкретної країни. Наприклад, для оцінки впливу зовнішніх факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності найчастіше використовується так звана «шкала Лайкерта» [41]. Вона передбачає ранжування за 5-бальною шкалою 33-х показників, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства. До цих показників належать, зокрема: комунікація (зв'язок); ціноутворення; коливання валютних курсів; державна бюрократія; оподаткування; політична невизначеність; інфляція; підтримка банківськими послугами; відмінності в стандартах товарів; іноземне законодавство; відмінності в культурі; вплив профспілок; недоліки транспортної інфраструктури; імпортні обмеження.

Інша методика – «чотирьох фільтрів» – запропонована Р. Волвурдом, припускає вибір закордонного ринку на основі поступового поглиблення аналізу світового ринку. Оцінка проводиться в чотири етапи – «фільтри»:

макроаналіз (оцінюється загальний економічний стан, політичне, соціально-культурне середовище, географічні особливості); аналіз попередніх перспектив ведення бізнесу в цій галузі; аналіз специфічних факторів ведення бізнесу; аналіз адекватності іноземного ринку, потенціалу фірми. При цьому на кожному етапі відбувається виключення з подальшого аналізу країн, що не відповідають обраним критеріям. У результаті такої „фільтрації” залишаються тільки перспективні для цього підприємства країни-партнери. Очевидно, що проводити самостійно всебічний аналіз кожної можливої країни-експортера вітчизняним підприємствам досить складно. Тому доцільно використати результати розрахунків, які виконуються різними міжнародними організаціями (Світовий банк, Світова організація торгівлі (СОТ) та ін.) [41].

Крім того, здається доцільним враховувати, чи є країна членом СОТ. Оскільки всі країни-учасниці СОТ функціонують в єдиному правовому полі, здійснення зовнішньоекономічної діяльності з партнерами з цих країн є передбачуваним, ризики зриву контрактів мінімізуються. До того ж у цих країнах діє єдина система стандартизації продукції, що є гарантією високої якості імпортованих машин. Важливими факторами, що впливають на вибір іноземного партнера, є географічне розміщення, а також близькість до міжнародних транспортних магістралей, оскільки від способу, умов транспортування машин, відстані й тарифів за транспортування залежать накладні витрати фірми, отже, й ціна імпортованої машини. Для визначення факторів, що впливають на вибір іноземного постачальника обладнання, доцільно використати метод експертних оцінок.

3. Аналіз та розробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок імпорتنих цін – цей етап здійснюється після того, як контрагенти обрали спосіб укладення зовнішньоторговельного контракту і здійснили усі передбачені цим способом кроки. Цей етап передбачає передусім розробку запитів та пропозицій у визначені найкращого партнера по майбутній угоді та оптимального рівня цін імпортного товару. Причому експортери повинні проявити максимум оперативності та чіткості у

роботі, щоб не випускати із своїх рук ініціативи і вести справу до укладення контракту. Імпортери можуть дозволити собі певну затримку у відповідях, щоб не показати надто великої зацікавленості у роботі з конкретним продавцем, яка може стати причиною ускладнень в узгодженні комерційних умов контракту. Основним способом визначення експортних/імпортних цін на готову продукцію масового виробництва є використання конкурентних матеріалів, якими можуть бути такі:

- преїскуранти провідних фірм-постачальників;
- комерційні пропозиції фірм-постачальників;
- раніше укладені зовнішньоторгові контракти.

Конкурентний лист – внутрішній документ підприємства, що містить комерційні і технічні відомості про товар із одержаних від фірм пропозицій, і служить для порівняння їх основних показників та визначення орієнтовного рівня експортної-імпортної ціни.

4. Розробка базисних умов контракту визначає такі три ключові питання:

1) розподіл між продавцем-експортером та покупцем-імпортером транспортних витрат з доставки товару (визначення, які витрати та до якого моменту – географічного пункту – несе продавець і які, починаючи звідки, – покупець);

2) момент переходу з продавця на покупця:

- ризики пошкодження, втрати чи загибелі вантажу;
- права власності на товар;

3) дату поставки товару (визначення моменту фактичної передачі продавцем у розпорядження покупця або його представника, наприклад, транспортної організації, товару і відповідно, виконання чи невиконання першим своїх обов'язків зі строків поставки).

Для забезпечення єдиного набору міжнародних правил, для легшого тлумачення найбільш уживані торгівельні терміни, у міжнародній практиці використовують Інкотермс.

5. Розробка валютно-фінансових умов контракту передбачає вибір оптимальних платіжних умов майбутнього зовнішньоторговельного контракту. Ця розробка також передбачає визначення двох груп елементів – валютних та фінансових умов. Валютні умови включають у себе такі складові: валюту ціни товару; валюту платежу; курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу при їх неспівпадінні; захисні валютні застереження проти ризику валютних втрат у разі зміни курсу валют. Фінансові умови включають у себе такі складові: умови платежу; форми розрахунків; засоби платежу; гарантії платежу; банки, через які будуть здійснюватись розрахунки.

6. Техніко-економічне обґрунтування зовнішньоторговельних операцій. Ця стадія включає в себе техніко-економічне обґрунтування доцільності операції та оцінку ефективності від її здійснення.

7. Підготовка проекту контракту може бути з використанням або без використання типових контрактів, проформ та торгових звичаїв (нюансів). Підготовкою контракту займається спеціаліст, який має юридичну освіту або належну підготовку, а також практичний досвід роботи з профілю діяльності фірми. Великі фірми зазвичай мають у штаті кваліфікованого юриста або навіть цілий відділ. Дрібніші фірми наймають консультанта або користуються послугами юридичних фірм.

Ця частина організації імпортової діяльності підприємства дуже довга та громіздка, адже справа йдеться про інформацію та всі необхідні формальності, які можуть завадити всій справі.

У зв'язку з тим, що під час заочної проробки пропозицій та запитів не вдається вирішити весь комплекс технічних та комерційних питань, зацікавлені сторони призначають час і місце для проведення переговорів. Переговори є першим пунктом у процесі укладання зовнішньоторговельного контракту (ЗТК). Як правило комерційні питання вирішуються після технічних. Переговори можуть проводитись листуванням або телефоном. Для проведення переговорів треба визначити предмет переговорів; склад своєї делегації, місце і роль кожного з її членів; тактику ведення переговорів.

Загалом, якісно організовані та сплановані імпорتنі операції є твердою базою для побудови подальших зовнішньоторговельних відносин між підприємствами-партнерами.

Найбільш поширеними імпортними операціями є ввезення товарів на митну територію України.

Товари, які поступають по імпорту, підлягають обліку зовнішньоекономічної організації, як імпорتنі товари з моменту оформлення імпоротної вантажної митної декларації, та на підставі відповідних розрахункових і комерційних документів, які оформляють придбання товарів, до моменту їх продажу українським покупцям або витрачання у власному виробництві.

Вантажна митна декларація – це заява, яка містить відомості про товари, інші предмети та транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України або про зміни митного режиму відносно цих товарів, а також інформацію, яка є необхідною для здійснення митного контролю, митного оформлення, ведення митної статистики, нарахування митних платежів [8].

Комерційні документи – це документи, що містять вартісну, якісну та кількісну характеристики товару, на підставі яких покупець здійснює оплату.

Придбання імпортного товару може відбуватися різними способами. По-перше, за готівку, по-друге, на умовах комерційного кредиту, наданого іноземним постачальником, або ж за рахунок здійснення реекспортної операції. Також підприємство може придбати імпорتنі товари через посередника, в такому випадку підприємство підписує з посередником договір, на підставі якого посередник укладає договір з відповідним іноземним постачальником даного товару [62].

У договорі купівлі-продажу товарів момент передачі права власності може відповідати моменту визнання товарів у відповідності з умовами поставки. Отже необхідно розглядати дві можливі ситуації: у першому випадку моментом визнання товару у бухгалтерському обліку буде дата

передачі за умовами Інкотермс, у другому – дата передачі права власності за договором.

Товари, які поступають по імпорту, підлягають обліку зовнішньоекономічної організації як імпорتنі товари з моменту оформлення імпоротної вантажної митної декларації, та на підставі відповідних розрахункових і комерційних документів, які оформляють придбання товарів, до моменту їх продажу українським покупцям або витрачання у власному виробництві.

Імпорتنі товари обліковуються за митною вартістю, під якою розуміють вартість самого товару і вартість тари та упаковки, які оплачуються іноземному постачальнику по його рахунку у відповідності з контрактом.

Товари, у тому числі імпортовані з-за меж митної території України, є запасами, оскільки вони відповідають всім критеріям цієї категорії активів. З огляду на це, їх оцінка та облік здійснюються відповідно до вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 „Запаси”, тобто оцінюються та зараховуються на баланс за первісною вартістю, яка включає:

- вартість товару, що зазначена у документах на відвантаження у постачальника;
- витрати на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування до місця їх використання;
- транспортно-заготівельні витрати;
- суми ввізного мита та митних зборів;
- суми непрямих податків, які не відшкодовуються підприємству;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до наступного перепродажу. Це прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці.

В організації обліку імпортних операцій важливе місце займає облік комерційних (накладних) витрат, питома вага яких в ціні товару більше 50%. Розміри їх визначаються базисними умовами поставки товару.

До витрат по розмитненню, на думку Л.І. Саченок, О.Л. Зелінської, А.П.

Ходико, доцільно включити [62]:

- 1) мита та митних зборів;
- 2) акцизний збір з підакцизних товарів;
- 3) ПДВ по імпорту;
- 4) витрати ліцензійних складів по збереженню товарів.

До витрат, які пов'язані з реалізацією імпортних товарів на митній території України, доцільно віднести наступні:

- 1) товарної експертизи;
- 2) збереження та розвантаження на складі;
- 3) заробітна плата;
- 4) плата за оренду;
- 5) сертифікації продукції.

Дослідження існуючої системи бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій свідчать, що вона не в повній мірі задовольняє інформаційні потреби управління. Адже бухгалтерський облік не надає повної оперативної інформації про хід виконання конкретної експортної чи імпортної угоди, а тому неможливо досягти позитивних фінансових результатів при одночасній мінімізації всіх підприємницьких ризиків.

Не дивлячись на переваги, пов'язані із закупівлею товарно-матеріальних цінностей та сировини на зовнішньому ринку, існують деякі труднощі:

- 1) вибір надійного партнера;
- 2) витрати, пов'язані з митним оформленням;
- 3) проблема повернення неякісної (бракованої) продукції;
- 4) транспортні витрати, що перевищують вартість товару;
- 5) складність експедиторського супроводу;
- 6) правові проблеми;
- 7) система здійснення платежів;
- 8) відсутність навиків митного оформлення;
- 9) відсутність оборотних валютних коштів;

10) ціна, політичні проблеми [3].

Погоджуючись з Ю.А. Кузьмінським [37], більшість з перерахованих проблем є досить серйозними при закупівлі товарів у господарюючих суб'єктів із країн ближнього та дальнього зарубіжжя. Наприклад, використання іноземної валюти та митної документації є загальними для будь-якого варіанту надходження товарів з-за кордону.

Окрім того, серед проблем організації експортно-імпоротної діяльності, які характерні підприємствам, сучасні дослідники виділяють наступні [3].

1. Відсутність організаційної єдності серед підрозділів підприємства, тобто однакового розуміння бізнес-процесів (наприклад, відділ маркетингу досліджує ринок і представляє звіт про бажані об'єми виробництва, а відділ збуту не може реалізувати вироблену продукцію).

2. Недостатня оперативність даних про фінансово-господарчу діяльність підрозділів. Відсутність оперативної та правдивої інформації щодо взаєморозрахунків із зовнішніми постачальниками й споживачами, як наслідок важкість управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

3. У своїй діяльності експортний відділ не в повному обсязі використовує нові інформаційні технології, що перешкоджає експорту продукції.

4. Формальні проблеми на митниці, що призводить до збільшення терміну проходження вантажу через митний контроль. Непрозорість процесів обміну інформацією, відсутність централізованого контролю в режимі реального часу. За підрахунками Світового банку в Україні суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності необхідно оформити 6 документів на експорт та 10 документів – на імпорт. При цьому експортно-імпортні операції в Україні займають загалом 67 днів, у той час як в ОЕСР – 22 дні.

5. Великий обсяг «ручної» праці при передачі даних, необхідність синхронної взаємодії учасників, що неминує призводить до помилок та затримок у логістичних ланцюгах.

Ефективність управління імпортними операціями є найважливішою функцією менеджерів зовнішньоекономічної діяльності при проведенні зовнішньоекономічної діяльності. Кількість імпортних операцій знаходиться у великій залежності від удосконалення системи управління зовнішньоекономічними зв'язками. У цьому випадку значний інтерес представляє питання, пов'язане із можливістю прийняття оптимальних управлінських рішень стосовно задач, націлених на підвищення конкурентоздатності підприємства, а також узгодження його ефективної виробничої і збутової діяльності.

Показники ефективності ряду імпортних угод доцільно використовувати на підприємстві: при закупівлі товарів на зовнішньому ринку, аналізі імпортної діяльності за попередні роки, плануванні імпортної діяльності, визначенні імпортної політики підприємства. При можливості аналіз ефективності імпорту слід проводити по кожній імпортній угоді, що укладається.

Витрати на імпортну продукцію дорівнюють вартості виробництва імпортної продукції, включаючи додатковий економічний ефект, отриманий при споживанні більш якісної продукції. Зазвичай, це вартість імпорту у внутрішніх цінах реалізації.

Якщо йдеться про продукцію, яка не має аналогів вітчизняного виробництва, а потреби в ній повністю задовольняються за рахунок імпорту з інших країн, економія народногосподарських витрат буде визначатися економією валютних коштів у зв'язку зі звільненням країни від відповідної кількості закупівель даної продукції із вказаних країн. Щодо імпорту спеціальних машин та обладнання, виробництво яких в країні не налагоджено, економічний ефект буде дорівнювати прибутку від випуску продукції на цьому обладнанні.

Висновки до розділу 3

Таким чином, недосконалість діючого законодавства дуже згубно впливає на взаєморозрахунки між резидентами і нерезидентами, що у свою чергу приводить до приховання реальних грошових обігів і переходу бізнесу в „тінь”.

1. Однією з причин зменшення кількості міжнародних розрахунків є зниження обсягів виробництва й експорту в цілому по Україні. Це обумовлено нестабільністю економіки, у результаті чого українські товари не можуть конкурувати на міжнародному ринку. Посилення валютного контролю також погіршує розвиток міжнародних розрахунків.

2. Для того, щоб уникнути порушень термінів розрахунків по експортно-імпортним операціям резидентам необхідно приділити особливу увагу правильності складання зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

3. При складанні договору українському товаровиробнику (експортеру) щоб уникнути несвоєчасного надходження коштів за поставлену їм продукцію бажано наполягати на використанні акредитивної форми розрахунків або авансового платежу.

4. При імпортній операції платнику вигідніше розраховуватися по факту одержання товарів, щоб уникнути повного або часткового неотримання товару.

Ефективність управління імпортними операціями – найважливіша функція менеджерів ЗЕД при проведенні зовнішньоекономічної діяльності. Кількість імпортних операцій, знаходиться у великій залежності від удосконалювання системи управління зовнішньоекономічними зв'язками. У цьому випадку значний інтерес представляє питання, пов'язане із можливістю прийняття оптимальних управлінських рішень стосовно задач, націлених на підвищення конкурентоздатності підприємства, а також узгодження його ефективної виробничої і збутової діяльності.

Показники ефективності ряду імпортних угод доцільно використовувати на підприємстві: при закупівлі товарів на зовнішньому ринку, аналізі імпортної діяльності за попередні роки, плануванні імпортної діяльності,

визначенні імпортової політики підприємства. При можливості аналіз ефективності імпорту слід проводити по кожній імпортній угоді, що укладається.

Підсумовуючи вищесказане можна зробити висновок, що усі форми міжнародних розрахунків можливі у випадку взаємної довіри всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності. Загалом, якісно організовані та сплановані імпортні операції є твердою базою для побудови подальших зовнішньоторговельних відносин між підприємствами-партнерами.

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами дослідження можна зробити такі висновки:

1. Міжнародні розрахунки – це система організації і регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, які з'являються при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, фірмами, підприємствами і громадянами на території різних країн.

2. У світовій практиці використовують такі форми міжнародних розрахунків, як банківський переказ, документарний акредитив, інкасо, банківська гарантія, розрахунки векселями тощо. Вони вирізняються ступенем участі банків у проведенні їх: мінімальний ступінь участі – при банківському переказі, максимальний – при акредитиві, банківській гарантії.

3. У кожному з міжнародних видів розрахунків на завершальному етапі відбувається переказ коштів з одного банківського рахунку на інший за допомогою комунікаційних систем (зазвичай системи електронних переказів SWIFT, яка набула останнім часом великого поширення). Конкретна форма розрахунків визначається за згодою сторін і фіксується в розділі „Умови платежу” зовнішньоекономічного договору.

Українські фірми й підприємства, укладаючи зовнішньоекономічні угоди, повинні враховувати можливості свого банку, головне, вчитися правильно визначати валютно-фінансові умови контракту і, насамперед, форми міжнародних розрахунків.

4. На стан міжнародних розрахунків впливає багато різних обставин, наприклад, економічні і політичні відносини між країнами; становище країни на товарних і грошових ринках; ступінь державного регулювання ЗЕД і його ефективність; валютне законодавство; міжнародні торгові правила і звичаї; стан платіжних балансів та ін.

5. В зв'язку з цим систему міжнародних розрахунків можна розглядати як відносно самостійну, яка має свої особливості.

По-перше, на відміну від внутрішніх, міжнародні розрахунки регулюються не тільки національними нормативними і законодавчими актами, але й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями. Наприклад, такими як Єдиний чековий закон, прийнятий Женевською вексельною конвенцією в 1930 р., Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів.

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів. А з другого боку, нормальне функціонування товарно-грошових відносин можливе тільки в умовах вільного обміну національної валюти на валюти інших країн. Інакше кажучи, найбільш ефективна участь тої чи іншої країни в міжнародному розподілі праці і міжнародних торгових розрахунках можливе тільки на основі конвертованої валюти.

По-третє, особливістю міжнародних розрахунків являється й те, що в країнах з частково конвертованою валютою держава використовує певні валютні обмеження.

6. Валютні обмеження являють собою законодавчу чи адміністративну заборону, лімітування і регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою й іншими валютними цінностями. Звичайно, валютні обмеження стають причиною негативних наслідків. Вони звужують можливості й підвищують витрати валютного обміну і платежів по зовнішньоторгових угодах. Однак вони об'єктивно необхідні.

Це пов'язано, насамперед, з нестачею валюти, наявністю зовнішньої заборгованості, погіршенням платіжного балансу. Валютні обмеження в даній ситуації вводяться з метою концентрації валютних цінностей в руках держави, вирівнювання платіжного балансу, підтримання валютного курсу валюти своєї країни. Валютні обмеження здійснюються різними способами:

- блокування виручки експортерів від продажу товарів в даній країні;
- повний чи частковий обов'язковий продаж валютної виручки експортерами центральному банку або іншим вповноваженим банкам;

- заборона оплати імпорту деяких товарів іноземною валютою;
- регулювання строків платежів по експорту й імпорту та ін.

7. В Україні до валютних обмежень відносяться: обов'язковий продаж експортерами 50% експортної валютної виручки (введена з вересня 1998 р.), регулювання строків платежів і поставок по експортно-імпортних операціях, обмежувальний характер продажу валюти імпортеру, контроль за здійсненням інвестицій за кордоном, контроль за залученням іноземних кредитів, регулювання інвестицій нерезидентів і т.д.

В цих умовах підприємствам-суб'єктам ЗЕД необхідно сумлінно вивчати і постійно враховувати в своїй роботі питання експортного й імпортного ліцензування, валютного контролю, податкового законодавства, технічних стандартів і вимог, особливості тарифів і квот, антидемпінгових законодавств, наявності конвертованої валюти і стабільності валюти в країні потенційного іноземного партнера.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : тексти лекцій / Т. І. Олійник, Є. Ю. Перепелиця; М-во аграр. політики України, Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. - Х., 2010. - 161 с.
2. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. – К. : Основи, 2006. – 241 с.
3. Губіна М.І. Аналіз експортно-імпортних операцій на рівні підприємства та шляхи їх удосконалення / М. І. Губіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 202–204.
4. Дахно І.І., Бабіч Г.В., Барановська В.М., та ін. Зовнішньоекономічний менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.
5. Деньги, кредит, банки./ Под ред. Лаврушина О.И. М.: Финансы и статистика, 2004. -448с.
6. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Навчальний посібник / К.: Знання, 2006. – 462 с.
7. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 172 с.
8. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. К.: Фенікс, 2003. 108 с.
9. Економічний аналіз за ред. М.Г. Чумаченка. - К., 2001.
10. Єдиний чековий закон, прийнятий Женевською вексельною конвенцією в 1930 р
11. Єрохін С. А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) / Наукова монографія / К., Видавництво „Світ Знань”, 2002 р. 528 с.
12. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 № 2121-III // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2001, N 5-6, ст.30

13. Захарченко В.И. Качество составления экспортного контракта // Економіка.Фінанси. Право (укр). 2001. №1. С. 30-32.
14. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс: навч. посіб. для студ.вищих навч. закл.. К.:Центр учбової літ., 2010. 287 с.
15. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. К.:Центр. навч. літ., 2006. - 792 с.
16. Зовнішньоекономічні операції та контракти. Навч. посіб. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Я.С. Крап'як, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. – 2-ге вид. К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
17. Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посіб. / Б.С. Івасів, Л.М. Прийдун, В.Я. Рудан. — Тернопіль: Вектор, 2013. —572 с
18. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз. - К., 2000.
19. Інформаційно-аналітичні матеріали „Розвиток економіки та банківської системи України”. — К.: НБУ, 2004. — 64 с.
20. Кириченко А., Геленко І., Ятченко А. Банківський менеджмент. К.: основи, 1999. 671 с.
21. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / О.А. Кириченко. – 3-тє вид., перероб. і доп. К. : Знання-Прес, 2008. – 420 с.
22. Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О. Зовнішньоекономічні операції і контракти. 2ге вид., перероб. і доп. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 608 с.
23. Колесник І.А. Валютні операції: навч. посіб. / І. А. Колесник, М. О. Александрова; Київ. міжнар. ун-т. К., 2010. - 264 с.
24. Колодізєв О. Становлення банківської системи України: минуле, світовий досвід, проблеми реформування // Банківська справа. 2000. №2. С. 28-29.

25. Кондусова Л.Ф. Валютно-фінансові розрахунки зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / Л.Ф. Кондусова, І.І. Нескородєва; МОН України, Харк. нац. екон. ун-т. Х., 2010. 198 с.

26. Кондусова Л.Ф. Валютно-фінансові розрахунки зовнішньоекономічної діяльності : конспект лекцій у схемах та табл. / Л. Ф. Кондусова; Харк. нац. екон. ун-т. Х., 2009. 46 с.

27. Корінько М.Д. Удосконалення складових методології контролю за диверсифікацією діяльності суб'єктів господарювання //АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ . - 2008. - № 3. - С. 189-199.

28. Кочетков В. М. Основы управления современным коммерческим банком: Учеб. пособие. Киев: МАУП, 2003.

29. Крамарева О. М. Підвищення ефективності імпорту в умовах європейської інтеграції України [Електронний ресурс] / О. М. Крамарева // Теорія та практика державного управління. 2008. Вип. 3 (22). Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2008-3/doc/5/02.pdf>

30. Кротюк В. Стратегія і тактика розвитку банківської системи // Вісник НБУ. 2000. №10. С. 2-3.

31. Кужельєва, Г.О. Проблеми організації експортно-імпортних операцій на підприємстві // Актуальні проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю. 2011. С. 232-242.

32. Кузмінський Ю. А. Облік та аналіз в ЗЕД / Ю. А. Кузмінський. – К. : КНЕУ, 2001. – 179 с.

33. Лавренчук В. Банківська система як основа легального бізнесу в Україні // Економічний часопис. – 2001. - №3. – С. 13-16.

34. Лебідь О. В. Міжнародні розрахунки і валютні операції : навчальний посібник для студентів спеціальності 8.03050802 "Банківська справа" / О. В. Лебідь. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 200 с.

35. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. К.: КНЕУ, 2003 - 132с.

36. Міжнародна економіка: навч. посіб / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін. – К.: Центр навч. літ. АртЕк, 2002. 436 с.
37. Міжнародні валютно-кредитні відносини та умови зовнішньоторговельних контрактів: навч. посіб. / уклад.: В.М. Гурін, І.М. Калюжнова; Міжнар. Слов'ян. ун-т. Х., 2007. 79 с.
38. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. Посібник / О.І. Береславська, О.М. Наконечний, М.Г. Пясецька та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
39. Мойсеєнко, К.Є. Управління ефективністю експортної діяльності підприємства [Текст] / К.Є. Мойсеєнко, О.О. Парфір'єв // Актуальні проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю / [Гол. ред. О.С. Поважний]. Донецьк, 2011. ISBN 966-7917-00-2. С. 321-330.
40. Обґрунтування вибору умов платежу при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності / І. В. Тюха, Р. В. Рудніцька. // Ефективна економіка. 2013. № 6.
41. Основи господарського права України: навч. посіб. / Д.В. Задихайло, В.М. Пашков. Харків: Юрайт, 2012. 328 с.
42. Основи господарського права України: навч. посіб. / Д.В. Задихайло, В.М. Пашков. – Харків: Юрайт, 2012. – 328 с.
43. Остапець А. І., Остапець А. В. Банківська система України: стан і проблеми розвитку // Фінанси України. – 2000. - №8. – С. 114-117.
44. Офіційний сайт Держстату України. URL: ukrstat.gov.ua
45. Офіційний сайт Мінекономрозвитку. URL: me.gov.ua
46. Пойда-Носик Н.Н., Грабарчук С.С. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України, 2003. - №1.- С. 96-104.
47. Поліщук С.І. Методи аналізу діяльності підприємства // Фінанси України, 2001, №4. Ст. 39-44.
48. Постанова НБУ від 10.08.2004 № 377 Про внесення змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні Зареєстровано: Мін'юст України від 20.08.2004 № 1043/9642

49. Про обіг векселів в Україні”. Закон України від 05.04.2001 р. №2374-III //Відомості Верховної Ради України, 2001.- №17.

50. Раєвський К.Є., Конєопатська Л.В., Домрачев В.М. - Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення – „Банківський нагляд” – 2003 рік;

51. Распутна Л. Комерційні банки у сфері фінансових послуг України // Банківська справа. 2000. №5. С. 43-45.

52. Римарук О.І. Переводной и простой вексель: практика применения. Київ, „Логос”, 2004. 243 с.

53. Руденко Л.В. Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках: посібник. К.:Видавничий центр „Академія”, 2002. 376 с.

54. Рыбина Л.А. Исследование влияния организации безналичных расчетов на экономические показатели предприятия: дис. ... канд. экон. наук.: 08.06.01. К., 1998. 147 с.

55. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. 6-е изд., перераб. и доп. Минск: Новое знание, 2001. 704 с.

56. Саєнко О.О., Міжнародні фінансові розрахунки: метод. вказ. до семінар. та практ. занять для студ. ден. й заоч. форм навч. за спец. „Фінанси” [Текст] / О.О. Саєнко, О.М. Птахіна // Державний заклад „Луганський національний ун-т ім. Тараса Шевченка”. Кафедра фінансів – Луганськ : ЛНУ ім. Т.Шевченка, 2008. – 39с.

57. Саченок Л. І. Удосконалення обліку зовнішньоекономічних операцій підприємств України / Л. І. Саченок, О. Л. Зелінська, А. П. Ходико // Вісник СевНТУ : зб. наук. пр. – Севастополь, 2011. – Вип. 116/2011. – С. 185–193. – (Серія : Економіка і фінанси).

58. Смирнов И.Е. Новое в страховании экспортных кредитов и инвестиций [Текст] / И.Е. Смирнов // Международные банковские операции.- 2011. - № 4. – С. 15-17.

59. Стойко О.Я. Банківські операції. Підручник. К., 2004

60. Сущенко О. А. Управління взаємодією суб'єктів експортної діяльності підприємства / О. А. Сущенко // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. 2016. Вип. 1. С. 129-133. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2016_1_21

61. Талавіра Є.В. Сучасні тенденції регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації / Є. В. Талавіра // Ефективна економіка. 2014. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=3355>

62. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003

63. Уніфіковані правила по інкасо, видані Міжнародною торговельною палатою в 1995 р., публікація № 522

64. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів редакції 1993 р., публікація МТП N 500

65. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посібник / за заг. ред. А.І. Кредісова. – 2-ге вид., випр. і доп. К. : ВІРА-Р, 2008. 552 с.

66. Файвішенко, Л. Вплив зміни регламентації документарних акредитивів на міжнародну торгівлю [Текст] / Л. Файвішенко // Економічний аналіз. – Вип. 2 (18). – 2008. – С. 173–175.

67. Федоронько Н. І. Аналіз ефективності експортних та імпорتنих операцій / Н. І. Федоронько // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. - № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://globalnational.in.ua/archive/10-2016/26.pdf>

68. Цивільний кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, N 18, ст.144

69. Чиж Н.М. Міжнародні розрахунки і валютні операції : навч. посіб. / Н. М. Чиж, Т. В. Божидарнік; Луц. нац. техн. ун-т. - Луцьк, 2010. - 435 с.

70. Чиж Н.М. Міжнародні розрахунки і валютні операції. Методичні вказівки до практичних занять для студентів спеціальності 7.050105

„Банківська справа” денної та заочної форм навчання торгівлю [Текст] / Н.М.Чиж – Луцьк. – 2009. – 48 с.

71. Шаповалова В.М. Міжнародні розрахунки та валютні операції : навч. посіб. / В. М. Шаповалова, Л. В. Кузьменко, В. І. Покотилова. - Херсон, 2009. - 232 с.

72. Экономический анализ под ред. Л.Т.Гиляровской. - М., Юнити, 2001.

АНОТАЦІЯ

Батовський Сергій „Валютно-фінансові умови зовнішньоторгівельних контрактів в Україні на сучасному етапі”. – Кваліфікаційна робота подана для присвоєння другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 292 „Міжнародні економічні відносини”. – К.: Національна академія управління, 2021.

В роботі визначено сутність та види валютно-фінансових умов зовнішньоторгівельних контрактів в Україні та розрахунків за ними.

Проаналізовано тенденції розвитку валютно-фінансових умов зовнішньоторгівельних контрактів в Україні та розрахунків за ними.

На основі проведеного аналізу визначено шляхи підвищення ефективності використання різних валютно-фінансових умов зовнішньоторгівельних контрактів в Україні та розрахунків за ними.

***Ключові слова:** валютно-фінансові умови, зовнішньоторгівельні контракти, міжнародні розрахунки*

ABSTRACT

Batovskii Serhii. „Currency and financial conditions of foreign trade contracts in Ukraine at the present stage”. – Qualification work is submitted for the assignment of the second (master's) level of higher education in the specialty 292 „International Economic Relations”. – K.: National Academy of Management, 2021.

The paper identifies the nature and types of monetary and financial conditions of foreign trade contracts in Ukraine and settlements on them. The tendencies of development of currency and financial conditions of foreign trade contracts in Ukraine and settlements on them are analyzed.

Based on the conducted analysis the ways of increase of efficiency of use of various currency and financial conditions of foreign trade contracts in Ukraine and settlements on them are defined.

Key words: currency and financial conditions, foreign trade contracts, international settlements