

4.5

КОВА



**МЕЖДУНАРОДНЫЕ
КРЕДИТНЫЕ
СВЯЗНО-
ОТНОШЕНИЯ**

27.3
11.84
4950

И.Я. Носкова

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

*Рекомендовано Государственным комитетом
Российской Федерации по высшему образованию
в качестве учебного пособия для студентов
высших учебных заведений, обучающихся по
направлению "Экономика", специальностям
"Финансы, кредит и денежное обращение" и
"Мировая экономика"*

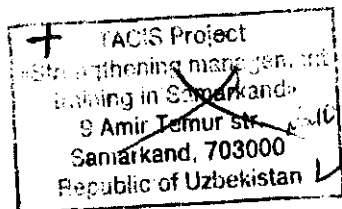


Москва

"Банки и биржи"

Издательское объединение "ЮНИТИ"

1995



№210

65.91226

ББК 65.582.6м7.1

Н84У

*Целевая программа книгоиздания России
для государственных нужд на 1995 год*

Рецензенты:

кафедра "Международные валютно-кредитные
отношения" МГИМО МИД РФ,
д-р экон. наук проф. А.В. Аникин

Главный редактор Н.Д.Эриашвили

Носкова И.Я.

Н84 **Международные валютно-кредитные отношения: Учеб.
пособие. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — 208 с.
ISBN 5-85173-040-4.**

В учебном пособии рассмотрены особенности международных расчетов и кредитования в сфере внешнеэкономических связей, валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов, организация и техника совершения операций по международным расчетам предприятий, кредитные инструменты обращения и платежа. Все эти вопросы приобретают важное значение в условиях рыночной экономики.

Значительное место в книге отведено практическим рекомендациям по применению в расчетах инкассо, аккредитива, банковского перевода, чеков и векселей, а также комментариям к нормативным документам по валютно-финансовым операциям.

Для студентов, обучающихся по специальностям "Кредит", "Финансы", "Банки и банковская деятельность", а также для руководителей и практических работников предприятий и организаций, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

Н 0604000000-012
Т10(03)-95 без объявл.

ББК 65.582.6м7.1

ISBN 5-85173-040-4

© И.Я. Носкова, 1995

Предисловие

Учебное пособие состоит из двух разделов: «Международные операции банков» и «Валютно-финансовые операции во внешнеэкономической деятельности».

В первом разделе рассматривается происходящий в последние десятилетия рост международных операций коммерческих банков, который выражается как в увеличении числа банков, проводящих эти операции, так и в расширении видов и методов оказания банковских услуг за границей.

Операции с иностранной валютой осуществляются на валютных рынках. В зависимости от объема, характера валютных операций и набора используемых валют эти рынки подразделяются на международные, региональные и национальные. В настоящее время в результате развития техники связи и снятия валютных ограничений выделение национальных, региональных, международных валютных рынков стало в значительной мере условным. Поскольку более 90% валютных операций, осуществляемых на валютных рынках, приходится на коммерческие банки и брокерские фирмы, валютный рынок можно считать межбанковским.

Валютные операции — сложный вид банковской деятельности. В книге значительное место уделено рассмотрению валютных операций между участниками валютного рынка, в частности, различных видов котировок валют, дифференциации валютных курсов, валютных позиций банков при совершении валютных операций, валютного арбитража, особенностей операций на рынке свровалют и пр.

Коммерческим банкам принадлежит решающая роль в финансировании и кредитовании международной торговли. Поэтому в учебном пособии подробно рассмотрены основные виды операций, проводимых банками при финансировании внешне-торговых сделок. К их числу относятся, во-первых, расчеты с помощью банковского перевода, чеков, аккредитивов, инкассо

при посредничестве в платежах; во-вторых — банковское кредитование, лизинг, факторинг, форфетирование при кредитовании внешней торговли.

По рассматриваемым банковским операциям приведены примеры конкретных цифровых расчетов, что придаст проведенному анализу целенаправленную практическую значимость.

Второй раздел учебного пособия посвящен проблемам организации валютно-финансовых и кредитных связей во внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.

Рыночная экономика создала широкие возможности для осуществления внешнеэкономической деятельности и валютно-хозяйственной самостоятельности предприятий, объединений. В этих условиях десятки тысяч предприятий и организаций различных форм собственности получили право непосредственного налаживания связей с зарубежными партнерами. Важное значение приобрели вопросы организации внешнеэкономической деятельности, ее регулирования, технологии расчетов и выбора их приемлемой формы, страхования предприятий от валютных рисков, получения валютных кредитов.

Наряду с анализом законодательной базы валютно-финансовых операций рассмотрены особенности осуществления международных расчетов и кредитования в сфере внешнеэкономических связей, валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов, организация и техника совершения операций по международным расчетам предприятий, а также кредитные инструменты обращения и платежа. Кроме того, предлагаются практические рекомендации по применению в расчетах инкассо, аккредитива, банковского перевода, а также использованию чеков и векселей.

Значительное место в работе отводится комментариям к нормативным документам по валютно-финансовым операциям. Названия всех документов приводятся в формулировках, принятых органами власти при их утверждении. При этом в Российской Федерации принято решение при отсутствии собственных законодательных и нормативных актов руководствоваться пока соответствующими документами, ранее разработанными органами союзной власти, если они не противоречат принципиальным законодательным положениям России, ее экономическим интересам.

Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по специальностям «Кредит», «Финансы», «Банки и банковская деятельность», а также будет полезно практическим работникам предприятий и организаций, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.

РАЗДЕЛ I

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ

ГЛАВА 1

МЕЖБАНКОВСКИЕ ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ НА МИРОВОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

Понятие международных операций коммерческих банков, методы оказания банковских услуг за границей, факторы развития международных банковских операций, функции банков, проводящих международные операции, дилерский аппарат банков. Сущность мирового, регионального и национального валютных рынков; брокерские фирмы. Понятия «валюта» и «девизы», виды валют, котировки валют, валютный курс. Виды валютных операций. Валютный арбитраж. Валютные операции на рынке евровалют.

1.1. СУЩНОСТЬ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Международные операции коммерческих банков возникают в связи с потребностями компаний — клиентов банков, участвующих в международной торговле, инвестиционной деятельности и туризме. Рост международных операций банков обусловлен видом, объемом банковских услуг, а также числом банков, оказывающих эти услуги.

Способы оказания банковских услуг за границей: открытие специализированного международного отдела, имеющего несколько банков-корреспондентов; организация в других странах отделений и/или филиалов, а также пред-

ставительств за рубежом, которые дают консультации по финансовым вопросам и оказывают помощь клиентам при получении ссуд и помещении вкладов в банках, расположенных в стране происхождения самого банка. Само представительство не принимает вклады и не предоставляет ссуды в других странах. Так, например, 150 банков США имеют международные отделы, а число зарубежных банков-корреспондентов, связанных с банками США в предоставлении международных банковских услуг, измеряется тысячами.

Факторы развития международных операций коммерческих банков:

- укрепление экономического и финансового положения развитых стран;

- устранение и снижение барьеров в международной торговле, что стимулирует развитие банковских операций;

- увеличение заграничных инвестиций;

- технический прогресс в области транспорта и связи.

К основным функциям, осуществляемым банками, ведущими международные операции, относятся:

- межбанковские валютные операции на международном валютном рынке;

- кредитование международной торговли и услуг;

- обслуживание международного движения капиталов и кредитов.

Хотя многие банковские услуги за границей аналогичны операциям внутри страны, имеются некоторые особенности, которые требуют рассмотрения. Так, международный отдел американских коммерческих банков располагает собственными подразделениями бухгалтерского учета, кредитной информации и развития. Вследствие широты диапазона операций и услуг международный отдел часто называют «банком в банке». Под этим подразумевается, что клиент может получить все услуги, необходимые ему для успешного осуществления международных операций, в рамках одного этого отдела банка. Разнообразие осуществляемых им функций обусловлено прежде всего различиями в денежных системах, хозяйственной практике и языках стран, вовлеченных в мировую торговлю.

Характерной и довольно распространенной чертой международного отдела является, например, наличие собственной бухгалтерии. Это вызвано тем, что вклады поступают от иностранных клиентов — банков, фирм и частных лиц. Международный отдел банка имеет также счета в банках других

стран. Например, счета иностранных клиентов в американских банках почти всегда выражены в долларах США, а депозиты американских банков в зарубежных банках — в иностранной валюте. Иностранные депозиты в американских банках обычно принимают форму вкладов до востребования, но часто — и срочных вкладов.

Крупные банки, в первую очередь транснациональные (ТНБ), имеют валютные отделы, оснащенные ЭВМ, телефонной и телексной связью с другими банками, посредническими брокерскими фирмами и мировыми финансовыми центрами.

Дилерский аппарат валютных отделов достигает нескольких десятков, а в ряде случаев — более сотни сотрудников. Среди них дилеры, экономисты-аналитики, менеджеры. Дилеры (дилеры Лондонской фондовой биржи называются джобберами, во Франции — камбистами) — специалисты по купле-продаже валют. Распределение работы между ними осуществляется по валютам и видам операций. Более опытные дилеры — старшие (главные) — имеют право совершать арбитражные операции и создавать спекулятивные позиции в валютах. Экономисты-аналитики прогнозируют движение валютных курсов и процентных ставок на основе изучения тенденций развития экономики, политики, международных расчетов. Они разрабатывают экономические модели оценки валютных рисков, способы их страхования. Общее управление валютными операциями возложено на менеджеров, которые руководствуются валютной политикой, утвержденной валютным комитетом — рабочим органом банка.

Валютные операции — сложный вид банковской деятельности, требующий знания со стороны дилеров состояния валютного рынка. Необходимые данные закладываются в ЭВМ, и на основе полученных результатов разрабатываются стратегия и тактика проведения валютных операций. Однако эффективность прогнозов подвержена различным рискам, и неправильные решения дилеров, особенно при крупных сделках, могут вызвать огромные потери и даже банкротства банков.

Применение ЭВМ позволяет ежеминутно контролировать позиции банков в различных валютах и операции с отдельными банками. В 1973 г. в Брюсселе было создано акционерное общество международных межбанковских финансовых телекоммуникаций (СВИФТ) с целью передачи информации по международным банковским расчетам. Через СВИФТ компьютеры передают

стандартные банковские сообщения, которые делятся на четыре категории: торговые переводы, валютные сделки, банковские переводы, специальные соглашения. Система СВИФТ вступила в действие в 1977 г. К концу 80-х гг.¹ число банков-участников возросло с 31 (из трех стран) до 1500 (из 54 стран). В перспективе система СВИФТ будет обслуживать около 80% международных расчетов. С ее помощью быстрее осуществляются сделки и переводы по ним, в частности, можно получать подтверждение поступлений валюты утром на следующий день после сделки, т.е. раньше реального зачисления на счета банков.

Применяются международные автоматизированные системы межбанковских расчетов по валютным операциям и информационным услугам через Рейтер монитор сервис. Электронная система Рейтер-дилинг дает банкам возможность моментально устанавливать контакт и совершать сделки с заинтересованными банками, подключенными к этой системе, сокращая время поиска партнера на рынке. Однако дорогостоящее электронное оборудование доступно лишь крупным банкам, господствующим на валютном рынке².

Международные расчеты требуют конвертирования одной валюты в другую. Это связано с торговыми операциями, движением капитала, туризмом, покупкой и продажей иностранных ценных бумаг и другими процессами, вызывающими необходимость обмена валют различных стран на мировом валютном рынке. *Мировой валютный рынок* — это механизм, основу которого образует система прямых связей участников. Ядро мирового рынка составляют государства, в которых валютные ограничения практически отсутствуют.

Валютные рынки — официальные центры, где совершается купля-продажа валют на базе спроса и предложения. Ежедневный оборот всего валютного рынка в 80-е гг. достигал 150 — 200 млрд. долл. Доминирующую роль на валютных рынках играют коммерческие банки, выполняющие на договорной основе инкассовые и иные платежные поручения иностранных банков-корреспондентов.

¹ С 1989 г. Внешэкономбанк стал первым российским банком, вступившим в СВИФТ. Сейчас каналами СВИФТ пользуются 130 банков России (Финансовая газета, 1994 г., 3 августа.)

² В частности, стоимость одного рабочего места на оборудовании СВИФТ составляет 60 — 80 тыс.долл., а установка линии связи между Москвой и, например, Тюменью обойдется банку в 10 тыс.долл.

Операции с иностранной валютой осуществляют многие банки, но лишь некоторые из них создают и поддерживают соответствующий рынок — ведут валютную позицию, т.е. хранят запасы инвалюты. Именно они образуют основу международного валютного рынка.

Банки, имеющие право на совершение валютных операций, называются *уполномоченными, девизными, или валютными*.

1.2. ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ

Валютные рынки представляют собой совокупность банков, банкирских домов, брокерских фирм и крупнейших корпораций, выступающих основными участниками этих рынков. Важно подчеркнуть, что валютные рынки отличаются от валютных бирж и аукционов, более полно обеспечивая выполнение следующих задач:

- более эффективное обслуживание внутреннего и международного платежного оборота;

- своевременное осуществление расчетов и более эффективное использование валютных средств;

- ускорение оборачиваемости валютных средств;

- страхование «обычных» рисков от возможного изменения валютного курса;

- получение участниками валютных операций прибыли в виде разницы в курсах валют;

- рыночное и государственно-монополистическое регулирование валютных курсов;

- проведение валютной политики, направленной на государственно-монополистическое регулирование экономики.

Спрос и предложение иностранной валюты на валютных рынках исходит прежде всего от:

- экспортеров, получивших валютную выручку за проданные товары и оказанные услуги;

- импортеров, которым предстоят платежи за купленные товары и полученные услуги;

- транспортных и судовых компаний, а также страховых обществ и банков, получающих валюту в уплату за оказанные услуги в виде фрахта, страховых премий, брокерских и банковских комиссий;

физических и юридических лиц, имеющих обязательства по уплате дивидендов, погашению займов, кредитов и процентов по ним и т.д.

В зависимости от объема, характера валютных операций и набора используемых валют эти рынки подразделяются на мировые, региональные, национальные (местные).

На *мировых валютных рынках* (Лондон, Сингапур, Париж, Токио и др.) осуществляются операции с валютами, которые широко используются в международном платежном обороте. На *региональных и местных валютных рынках* банки проводят операции лишь с ограниченным количеством свободно конвертируемых валют.

Под *национальными валютными рынками*, как правило, понимается вся совокупность операций, осуществляемых банками, расположенными на территории данной страны, по валютному обслуживанию своих клиентов, в числе которых могут быть компании, частные лица, а также банки, не специализирующиеся на проведении международных валютных операций. Кроме того, к операциям внутреннего национального рынка могут быть отнесены валютные операции, совершаемые отдельными компаниями между собой, операции между частными лицами, а также операции, проводимые на валютных биржах.

В зависимости от степени либерализации внутреннего валютного законодательства страны официальный валютный рынок может быть дополнен «черным» и «серым» рынками, что придает им определенную уникальность и непохожесть друг на друга.

В настоящее время благодаря быстрому развитию техники связи и снятию валютных ограничений в развитых странах валютный рынок приобрел относительную технико-организационную целостность в мировом масштабе. Выделение национальных, региональных, международных валютных рынков стало в значительной мере условным. Однако разница во времени и особенности техники и регулирования валютных операций позволяют в некоторых случаях говорить о лондонском, парижском и других валютных рынках.

Как экономическая система валютный рынок функционирует не только в единстве и взаимодействии собственных элементов, но и в постоянной связи со многими другими экономическими и политическими явлениями.

Как уже сказано выше, валютные операции осуществляются на валютных рынках преимущественно через коммерческие бан-

ки, которые на договорной основе выполняют инкассовые и иные платежные поручения иностранных банков-корреспондентов. Остальные банки и брокерские фирмы проводят свои валютные операции под руководством крупнейших коммерческих банков и, как правило, играют подчиненную роль. 85-95% валютных сделок, осуществляемых на валютных рынках, приходится на банки и брокерские фирмы. Такая схема позволяет характеризовать валютный рынок как межбанковский.

Всех участников рынка можно разделить на две основные группы:

пассивные участники, т.е. те, у кого время от времени возникает необходимость в проведении валютных операций (либо за свой счет, либо по поручению клиентов);

активные участники и так называемые «market makers». Среди «market makers» особо выделяется узкий круг гигантских банков, имеющих разветвленную сеть отделений по всему миру и огромный штат дилеров. Эти банки способны совершать сделки на очень крупные суммы — до 100 млн. долл. (стандартная сумма сделки составляет, как правило, 5 или 10 млн. долл.).

Только крупнейшие банки мира имеют валютные департаменты и квалифицированных дилеров, занимающихся проведением как конверсионных, так и чисто спекулятивных арбитражных операций. Банки, которые занимаются лишь выполнением заказов своих клиентов и не проводят валютные операции за свой счет, редко нуждаются в квалифицированных валютных дилерах. Эта группа банков представлена крупными, но менее диверсифицированными банками. Они обычно специализируются на проведении операций с одной или немногими валютами и ставят цены, как правило, на стандартные суммы (5; 10 млн. долл.). Не являясь «market makers», они вынуждены в повседневной работе прибегать к услугам брокерских фирм.

Надо отметить, что брокерская фирма в лице конкретного брокера, работающего с данным банком, выступает в роли посредника между двумя банками — продавцом и покупателем валюты.

Действуя в качестве посредника, брокеры взимают с клиента брокерскую комиссию¹. Чем больше сделок совершает дан-

¹ Например, 20 долл. США за каждый миллион долларов, купленный (проданный) через брокера.

ный банк через брокера, тем большее вознаграждение получает брокерская фирма в виде комиссии и в свою очередь тем лучше стремится она обслужить данного клиента. К числу наиболее существенных преимуществ работы через брокера следует, в частности, отнести:

анонимность при совершении сделок;

возможность предлагать собственные цены.

Рассмотрим основные вопросы торговли валютой на примере межбанковской торговли. Следует уточнить значение терминов «валюта» и «девизы». В международной торговле под *девизами* понимаются платежные средства в иностранной валюте. Юридически речь идет о праве на платеж в иностранной валюте за границей. Термин «валюта» в международной торговле означает денежные знаки иностранных государств, а также кредитные и платежные документы, выраженные в иностранных денежных единицах и применяемые в международных расчетах (иностранная валюта). Под *торговлей валютой* понимается покупка и продажа иностранной валюты за национальную и другие конвертируемые валюты.

Существует классификация валют по двум основным критериям:

конвертируемости (полностью обратимые, частично обратимые, нсобротимые);

срочности (кассовая и срочная торговля валютой).

Важное значение имеют вопросы котировки и видов валютных курсов.

1.3. ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Валютные операции между участниками валютного рынка невозможны без обмена валютами и определения их пропорций. Под *обменом одной валюты на другую* понимается покупка и продажа инвалюты за национальную или другие валюты, а пропорции их обмена устанавливаются через их котировку. *Котировка* — определение и установление курса иностранной валюты к национальной. Котировка валют позволяет определить соотношение двух денежных единиц, предложенных для обмена. Это соотношение не может быть величиной постоянной, так как непрерывно изменяются спрос и предложение на валютном

рынке. Курс валюты, предложение которой ограничено, повышается, тогда как курс валюты с избыточным предложением падает.

Котировку проводят государственные (национальные) и крупнейшие коммерческие банки. Различают официальную и свободную (рыночную) котировки валют. По *официальным котировкам* совершаются все валютные операции государства. В межбанковской торговле валютой ежедневные котировки колеблются около официального курса и зависят от платежеспособности банков, их оборота, вида деловых отношений между ними и т.п.

Исторически сложились два метода котировки: прямая и косвенная котировки валют на межбанковских рынках или на валютной бирже.

При *прямой котировке*, применяемой в настоящее время большинством стран, за единицу или кратное число единиц принимается иностранная валюта, которая соизмеряется с национальной. Котировка дается всегда с точностью до четырех знаков после запятой.

Вот как выглядела котировка некоторых валют на 15 февраля 1990 г.:

Париж на Нью-Йорк	1 долл.США = 5,7045 фр.фр.
Нью-Йорк на Лондон	1 ф.ст. = 1,6853 долл.США

Косвенная котировка, обратная прямой, когда за единицу принята национальная валюта, курс которой выражается в определенном количестве иностранных денежных единиц; применяется редко. Она характерна для Англии и отчасти для США. Вот ее вид на ту же дату на валютном рынке в Лондоне:

$$1 \text{ ф.ст.} = 1,6940 \text{ долл.США}$$

Во внутреннем обороте США косвенная котировка частично применяется к марке, французскому, швейцарскому, бельгийскому франкам, итальянской лире, японской иене и др. Скажем, при косвенной котировке на валютном рынке Нью-Йорка 1 долл.США оценивается в 2,8060 марки, 2,3363 швейц. франков и т.д. Таким образом, при косвенной котировке инвалют в Лондоне за единицу принимается английский фунт стерлингов, в Нью-Йорке — доллар США. Косвенная котировка имеет определенное практическое преимущество: на ее основе без всяких вычислений можно определить разницу между курсами той или иной национальной валюты к инос-

трантным валютам на рынке Лондона, Нью-Йорка или других валютных рынках.

Вид валютной котировки (прямая или косвенная) не влияет ни на состояние валюты, ни на уровень ее курса, ибо сущность валютного курса единая, меняется лишь форма его выражения.

На международных валютных рынках котировка иностранных валют производится к доллару США, марке и другим валютам, широко используемым в мировом платежном обороте. На региональных и национальных рынках набор котируемых валют другой.

Валютный курс — это соотношение обмена двух денежных единиц на валютном рынке, формирующееся в зависимости от спроса и предложения той или иной валюты, а также от ряда других факторов.

Существует также дифференциация валютных курсов в зависимости от покупки или продажи валюты:

курс покупателя. По нему банк приобретает валюту. Например, курс 72,5305 швейц.фр. за 100 голландских гульденов означает, что банк готов купить у клиента 100 гульденов за 72,5305 швейц.фр. Т.е. за единицу инвалюты предлагается определенное количество национальной, которое меняется ежедневно;

курс продавца. По нему банк продает валюту. Например, курс продавца 72,5505 швейц.фр. за 100 гульденов означает, что банк готов продать клиенту 100 гульденов за 72,5505 швейц.фр.

Курсы продавцов всегда выше курсов покупателей, за исключением валютного рынка Лондона, так как там применяется косвенная котировка, и соответственно курсы продавцов ниже курсов покупателей. Разница между курсами продавца и покупателя составляет прибыль банка в валютных операциях. Возможность ее извлечения связана с тем, что банки, пользуясь своим монопольным положением на валютном рынке, стремятся продать инвалюту по более высокому курсу, а купить ее на национальную валюту по более низкому курсу;

средний курс — это средняя арифметическая курсов продавца и покупателя. Он используется в основном дилерами, а также при экономических сопоставлениях за определенные промежутки времени, иногда во внешнеторговых контрактах для определения курсов валют или способов их пересчета;

кросс-курсы — котировка двух иностранных валют, ни одна из которых не является национальной валютой участника сделки, или соотношение двух валют, которое вытекает из их курса по отношению к какой-либо третьей валюте (например, к доллару США).

С 50-х годов курс национальных валют устанавливается, как правило, к доллару. Приведем пример.

Если швейцарский банк хочет узнать курс швейцарского франка к шведской кроне, то он исходит из курсов обеих валют к доллару и затем выводит кросс-курс швейцарского франка к шведской кроне:

$$\begin{aligned} X \text{ швейц.фр.} &= 100 \text{ шведским кронам,} \\ 3,7946 \text{ шведской кроны} &= 1 \text{ долл.США,} \\ 1 \text{ долл.США} &= 1,9872 \text{ швейц.фр.,} \end{aligned}$$

откуда

$$\begin{aligned} 100 \text{ шведских крон} &= (100 \cdot 1,9872) / 3,7946 \\ &= 52,3692 \text{ швейц.фр.} \end{aligned}$$

При использовании обратной котировки курс фунта стерлингов к швейцарскому франку рассчитывается из курсов этих валют к доллару:

$$\begin{aligned} X \text{ швейц.фр.} &= 1 \text{ ф.ст.,} \\ 1 \text{ ф.ст.} &= 2,0390 \text{ долл.США,} \\ 1 \text{ долл.США} &= 1,9872 \text{ швейц.фр.,} \end{aligned}$$

откуда

$$1 \text{ ф.ст.} = 2,0390 \cdot 1,9872 = 4,0519 \text{ швейц.фр.}$$

Фиксинг — определение межбанковского курса путем последовательного сопоставления спроса и предложения по каждой валюте, а затем на этой основе установление курсов продавца и покупателя. Публикуется в официальном бюллетене.

Объявляют котировку примерно так. Дилер (уполномоченный коммерческого банка), предлагающий валюту или предъявляющий спрос на нее, выяснив положение на валютном (межбанковском) рынке, по телексу или телефону связывается с наиболее подходящим (с точки зрения дилера) банком, но при этом не сообщает ему о своих намерениях. Дилер партнера должен сообщить курс продавца и курс покупателя валюты, о которой идет речь. При этом для поддержания деловой репутации коммерческого банка его представитель обязан сообщить партнеру обязательные курсы. Сообщив котировку валют, дилер выражает тем самым готовность купить или продать валюту по названным им курсам хотя бы в минимальной сумме, принятой для данного валютного рынка. Разница между курсами продавца

и покупателя составит прибыль или убыток (потери) банка при проведенной операции. Таким образом, все банки — участники рынка должны быть связаны между собой эффективными и надежными каналами связи и иметь оперативное информационное обеспечение, телефонную, телексную связь и дилинговые системы.

1.4. КУРСЫ ПЛАТЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ

Курсы продавцов и покупателей публикуются в официальных бюллетенях — своего рода прейскурантах иностранных валют. Обычно в таких котировальных таблицах публикуются не все курсы дня, а лишь курсы при последних валютных сделках, называемых заключительными. При этом в одних бюллетенях указываются курсы продавцов и покупателей, а в других — средние курсы.

Курсы, обозначаемые в котировальных таблицах, — это, как правило, *курсы телеграфного перевода*. Курсы других платежных средств определяются на основе курса телеграфного перевода. При прочих равных условиях курсы каждого вида международного платежного средства различны. Это связано с тем, что данные платежные средства имеют свои особенности, которые оказывают существенное влияние на их валютные курсы, т.е. рыночные цены.

Курс телеграфного перевода почти всегда выше курса почтового перевода, чека, срочной тратты и банкноты, так как при телеграфном переводе инвалюта выплачивается банком немедленно или на следующий день после получения перевода от иностранного банка.

Курс чека всегда ниже курса телеграфного перевода и, как правило, устанавливается на его основе за вычетом процентов за число дней, необходимых для доставки этого платежного документа авиапочтой из одной страны в другую.

Курс срочной тратты (переводного векселя) устанавливается на основе курса телеграфного перевода за вычетом процентов за число дней с момента покупки векселя до его оплаты.

Курс иностранных банкнот обычно приближается к курсу почтового перевода, отклоняясь от него вверх или вниз в

зависимости от спроса и предложения этого средства платежа. Курс банкнот при покупке устанавливается, как правило, ниже курса чека, а при продаже — чуть выше.

Рассмотрим курсы основных платежных средств на главных международных валютных рынках в Лондоне и Нью-Йорке в 1988 г. (табл. 1.1).

Т а б л и ц а 1.1. Курсы средние рыночные
различных платежных средств в инвалюте

А	Лондон (косвенная котировка)	Б	Нью-Йорк (прямая котировка)
1	Телеграфный перевод: 4,866 долл.США за 1 ф.ст.	1	Телеграфный перевод: 4,866 долл.США за 1 ф.ст.
2	Почтовый перевод: 4,869 долл.США за 1 ф.ст.	2	Почтовый перевод: 4,861 долл.США за 1 ф.ст.
3	Чек: 4,869 долл.США за 1 ф.ст.	3	Чек: 4,861 долл.США за 1 ф.ст.
4	Переводный вексель со сроком оплаты по предъявлению: 4,869 долл.США за 1 ф.ст.	4	Вексель с оплатой по предъявлению: 4,861 долл.США за 1 ф.ст.
5	Срочная тратта (1 мес.): 4,877 долл.США за 1 ф.ст.	5	Вексель (1 мес.): 4,850 долл.США за 1 ф.ст.
6	Срочная тратта (3 мес.): 4,894 долл.США за 1 ф.ст.	6	Вексель (3 мес.): 4,825 долл.США за 1 ф.ст.

1.5. ВАЛЮТНАЯ ПОЗИЦИЯ БАНКОВ ПРИ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ

При совершении операций на валютных рынках банки постоянно часть своих ресурсов в валюте, которую они продают, вкладывают в покупаемую валюту. При этом происходит изменение соотношения требований и обязательств банка в инвалюте, которое определяет его валютную позицию. В случае их равенства валютная позиция считается закрытой, а при несовпадении — открытой. Открытая валютная позиция мо-

жет быть короткой, если обязательства по купленной валюте превышают требования, и длинной, если требования по купленной валюте превышают обязательства.

Предположим, что при открытии банка 15 февраля 1990 г. его валютный отдел имел закрытую позицию. Тем временем к нему обращается клиент с просьбой обменять эквивалент марок ФРГ на 5 млн.долл.США для осуществления платежа по контракту с американской фирмой. Банк продает своему клиенту доллары по рыночному курсу — по 1,6795. В результате сделки банк имеет *открытую валютную позицию*:

- 5 000 000 долларов США,
+ 8 397 500 марок ФРГ.

В долларах США валютная позиция будет *открытой короткой*, так как обязательства по проданной валюте превышают требования по купленной валюте. В марках ФРГ валютная позиция будет *открытой длинной*. В этом случае банк оказывается перед выбором: либо тут же закрыть валютную позицию, купив доллары через брокера по 1,6795, т.е. по валютному паритету, не получив прибыли и не подвергая себя валютному риску, либо попытаться купить доллары подешевле. Дилер предлагает брокеру купить 5 млн.долл. по курсу 1,6790. Для брокера появляется новая котировка: US\$/DM 1,6790 — 1,6795. В этот момент другой банк, ожидая снижения курса доллара, решает продать их, но считает курс 1,6790 неподходящим. Поэтому он предлагает брокеру купить доллары по курсу 1,6793. Брокер соглашается и сообщает всем своим клиентам и другим брокерам, которые в свою очередь — своим клиентам, новую цену: US\$/DM 1,6790 — 1,6793.

Не будучи уверенным, в каком направлении станет развиваться курс доллара, дилер банка, продавшего клиенту доллары по курсу 1,6795, решает не рисковать и покупает через брокера 5 млн.долл. по курсу 1,6793 и тем самым *закрывает свою валютную позицию*, получив при этом прибыль в размере 1000 марок ФРГ:

+ 5 000 000 долларов США,
- 8 396 500 марок ФРГ.

1.6. НАЛИЧНАЯ И СРОЧНАЯ ВАЛЮТНЫЕ СДЕЛКИ

Следует остановиться на вопросе торговли валютой, которая осуществляется в виде кассовой (наличной) или срочной валютной сделки.

По первой сделке — кассовой, «*spot*» («*spot*») — валюта поставляется банками-корреспондентами не позднее чем через два рабочих дня после заключения сделки и практически совпадает с моментом ее исполнения. Срок поставки валюты носит название «дата валютирования» («*value date*»). Проданную валюту продавец обычно перечисляет по телеграфу на счет, указанный банком-получателем. При валютной сделке «*spot*» применяется, как правило, курс телеграфного перевода. Курс наличных сделок публикуется в котируемых бюллетенях. Эти операции составляют примерно 55% общего объема межбанковского рынка.

Второй вид сделок — *срочные валютные операции*. Расчет по ним производится более чем через два рабочих дня после их заключения. Срочные сделки с инвалютой заключаются в целях:

- конверсии валют в коммерческих ценах;
- страхования портфельных или прямых капиталовложений за границей;

- получения спекулятивной прибыли за счет курсовой разницы.

Надо отметить, что среди коммерческих банков и других участников валютного рынка есть дилеры, играющие на понижение («медведи») или на повышение («быки») курса валюты.

Межбанковские срочные сделки получили название *форвардных* (*forward*). В момент заключения сделки фиксируются курс и сумма, но до наступления срока (обычно 1 — 6 месяцев) по счетам суммы не проводятся. Размеры сделки могут быть любыми, и не требуется их обеспечение.

Форвардные курсы котируются в виде скидки (депорт, дизажио) или премии (надбавки, репорт, ажио) к курсам «*spot*»¹. Например, если доллар при курсе «*spot*» 2,4000 за 1 ф.ст. котируется на 1 месяц с премией 0,0130 — 0,0120 долл., то

¹ Эти скидки или надбавки называются также ставками «*spot*».

одномесечный курс покупателя будет равен 2,3870¹ долл. (при прямой котировке премия прибавляется). Срочный курс, в кото-ром учтена премия или скидка, именуется курсом «аут-райт» («outright»).

Т а б л и ц а 1.2. Кассовые курсы
и ставки «спот» (октябрь 1982 г.)

	Фунты стерлингов**	Марки ФРГ	Швейцарские франки
Кассовые курсы*	1,6985 — 6995	2,5270 — 5280	2,1667 — 1677
1 мес.	90 — 70	35 — 30	89 — 84
2 мес.	190 — 170	73 — 63	175 — 170
3 мес.	265 — 245	112 — 107	268 — 263
6 мес.	465 — 445	260 — 250	470 — 460
	Голландские гульденоны	Французские франки	Итальянские лиры
Кассовые курсы*	2,7558 — 7578	7,1417 — 1457	1436,66 — 38,66
1 мес.	12 — 2	110 — 160	2,25 — 3,70
2 мес.	32 — 22	230 — 280	5,25 — 6,75
3 мес.	42 — 32	330 — 380	8,75 — 9,50
6 мес.	145 — 130	505 — 600	14,00 — 17,00

* Национальная валюта за американские доллары.

** Американские доллары за фунт стерлингов.

В таблице 1.2. фунты стерлингов выражены в форме дробной части курсов соответствующих валют к американскому доллару, к которому приведены и кассовые курсы. Знаки «плюс» и «минус» не указываются, так как из данных видно, идет речь о депорте или репорте. Форвардный курс получается прибавлением репорта к кассовому курсу или вычитанием депорта из него. Из примера видно, что на данный момент доллар продается со скидкой по отношению к марке ФРГ, швейцарскому франку и голландскому гульдону, но с надбавкой по отношению к французскому франку и итальянской лире. Фунт стерлингов также продается со скидкой. При этом независимо от вида сделки — кассовой или срочной — курс

¹ Третий и четвертый знаки после запятой, а именно в этих пределах постоянно изменяется котировка на рынке, называются пунктом или пилсом ("point" or "pips"); первые три цифры называются "большими цифрами" ("big figure") и остаются, как правило, без изменений.

покупателя всегда ниже курса продавца. Кроме того, разница между срочными курсами продавца и покупателя обычно несколько больше, чем между кассовыми.

Рассмотрим пример.

Вычислим срочный курс по данным табл. 1.2.

Кассовый курс американского доллара к голландскому гульдену:

$$\begin{array}{rcl}
 - \text{депорт на 3 месяца} & 2,7558 - 2,7578 & \\
 & \underline{42 - 32} & \\
 = \text{срочный курс} & 2,7516 - 2,7546 &
 \end{array}$$

В данном случае маржа по кассовым курсам равна 20 единицам, а по срочным — 30.

В следующем примере предполагается, что репорт по трехмесячному курсу доллара к лире — в размере 8,75 — 9,50 лиры.

Кассовый курс американского доллара к итальянской лире:

$$\begin{array}{rcl}
 + \text{репорт на 3 месяца} & 1436,66 - 1438,66 & \\
 & \underline{8,75 - 9,50} & \\
 = \text{срочный курс} & 1445,41 - 1448,16 &
 \end{array}$$

Маржа — прибыль банка — по кассовым курсам в данном случае равна 2,00, по срочным — 2,75. В этих примерах срочные курсы были бы фиксированными границами при заключении срочной сделки. Экспортер и импортер должны решить, будут ли они при данных условиях совершать срочную сделку для страхования внешнеторговой операции.

Пример срочной, или форвардной, сделки.

Доллары США дилер А решил продать за марки ФРГ на срок 1 месяц (с 15 февраля по 17 марта 1990 г.). Он запрашивает дилера Б, и тот сообщает ему следующую котировку валют: 1 доллар США = 1,6785 - 1,6795 марок ФРГ. Если А и Б заключают сделку на этот срок, то А обязан 17 марта 1990 г. представить Б 1 млн.долл. в обмен на 1,6785 млн.марок независимо от кассового курса на этот день. Таким образом, независимо от динамики курса доллара к марке в течение установленного срока А получит обусловленную договором сумму. Однако, учитывая современное положение курса доллара на валютных рынках, которое до 18 марта оставалось устойчивым, А мог бы получить большую сумму в марках за поставленные им 17 марта 1990 г. доллары, т.е. дополнительно получить еще и курсовую прибыль. В данном примере сделка была бы выгодна импортеру. Так, импортер, купив товар с расчетом через 30 дней, одновременно покупает и необходимые ему доллары на тот же срок по курсу для заключения срочной сделки (15 февраля). На момент исполнения сделки (17 марта) курс доллара по отношению к марке ФРГ повысился, но импортер имеет твердую гарантию на получение 17 марта установленной суммы в долларах и тем самым избегает курсовых потерь.

Следовательно, когда срочные валютные сделки сочетаются с внешнеторговыми операциями, они выступают в виде гарантии, страхуя экспортера и/или импортера от возможного изменения валютных курсов.

Такой порядок определения курса по форвардной операции применяется при прямой котировке валют. При косвенной котировке валют дисконт прибавляется к курсу «спот», а премия, наоборот, вычитается из него. Форвардные курсы объявляются коммерческими банками и публикуются в котировальных таблицах. В бюллетене указываются либо только размеры премий и дисконтов, либо курс по срочной сделке.

**Т а б л и ц а 1.3. Кассовый курс и ставка «спот»
(размеры премий и дисконтов)**

Нью-Йорк на Париж (прямая котировка)		
	Курс покупателей*	Курс продавцов*
Курс «спот»	0,2094	0,2097
Курс "своп":		
1 мес.	3	4
3 мес.	— 14	— 12
6 мес.	— 24	— 20

*1 французский франк в долларах США.

Из табл. 1.3. видно, что на избранный момент в Нью-Йорке французский франк котируется относительно доллара США по срочным сделкам на 1 месяц с премией, а по сделкам на срок свыше 1 месяца — с дисконтом.

**Т а б л и ц а 1.4. Пример
определения курса «аутрайт»**

	К у р с	
	покупателей	продавцов
Кассовый курс доллара США к фр. франку	0,2094	0,2097
+ премия (репорт) на 1 месяц	3	4
= срочный курс	0,2097	0,2101

Из примера вытекает практическое правило, которое используется при подсчете курса «аутрайт»:

если разница между курсом «спот» и курсом «форвард», определяемая по курсу покупателей, меньше соответствующей разницы, определяемой по курсу продавцов, то она прибавляется к курсу «спот»;

если первое число больше второго, то разница вычитается, т.е. форвардный курс получают путем прибавления премии (репорта) к кассовому курсу («спот») или вычитания из него дисконта (депорта).

Т а б л и ц а 1.5. Прямая котировка
«спот» и «форвард» французского франка
к доллару США (Нью-Йорк)

	Курс покупателей		Курс продавцов	
	"аутрайт"	"своп"	"аутрайт"	"своп"
Курс "спот"	0,2094		0,2097	
Курс форвард:				
1 мес.	0,2097	3	0,2101	4
3 мес.	0,2080	— 14	0,2085	— 12
6 мес.	0,2070	— 24	0,2077	— 20

Приведенные в табл. 1.5 срочные курсы («форвард») представляют собой как бы фиксированную границу при заключении валютных сделок на срок. Поэтому и экспортер, и импортер должны решить, соглашаться ли при данных условиях валютного рынка на заключение сделки.

Следующая разновидность срочных биржевых валютных операций — *фьючерские* (futures). Они проводятся с 1972 г. Основная их особенность заключается в том, что при этом торгуют стандартными контрактами, в которых детально регламентированы все условия — сумма, срок, метод расчета и т.д. Почти 99% сделок завершаются зачетом обратными сделками, так как их главная цель — хеджирование (страхование риска) и спекуляция. Наличными при заключении сделки вносится небольшой гарантированный депозит.

В настоящее время фьючерские операции играют заметную роль только на рынке США, где на них приходится до 15%

объема операций. Следует особо отметить, что термин «фьючерский» призван отличать срочные биржевые сделки от «форвардных» — срочных межбанковских сделок (по телефону, телексу), которые заключаются на любые суммы и сроки, т.е. без стандартных условий.

При совершении фьючерских сделок применяется *хеджирование* (от англ. to hedge — ограждать) — форма страхования цены или прибыли. При хеджировании участники сделок получают возможность застраховать себя от возможных потерь от изменения цен в течение срока сделки.

Разновидностью срочных операций являются *опционные сделки*: их объектом выступает право купить (опцион колл — call option) или продать (опцион пут — put option) валюту в будущем по курсу, зафиксированному в момент заключения сделки, т.е. это сделка с нефиксированной датой поставки валюты. За приобретение права купить или продать валюту уплачивается небольшая премия. При благоприятном движении курса в течение срока сделки это право используется, в противном случае уплаченная премия теряется, и валютная операция не совершается (т.е. опцион выгоден при курсовых колебаниях, превышающих размер премии). Объектом опциона могут быть фьючерские контракты. Опционами торгуют как на межбанковском рынке (например, в Лондоне), так и на фондовых, товарных и специализированных биржах (в Амстердаме, Филадельфии и т.д.). Сделки на условиях опциона содержат большой риск для банка, поэтому он устанавливает менее выгодный курс для клиента.

Разновидностью валютной сделки, сочетающей наличную и срочную операции, является операция «своп». «Своп» («swap» — обмен, мена) — это валютная операция, сочетающая куплю-продажу двух валют на условиях немедленной поставки с одновременной контрделкой на определенный срок с теми же валютами. При этом два партнера (банки, корпорации и др.) договариваются о встречных платежах. По операциям «своп» наличная сделка совершается по курсу «спот», который в контрделке (срочной) корректируется с учетом премии или дисконта в зависимости от движения валютного курса. При этом клиент экономит на *марже* — разнице между курсами продавца и покупателя по наличной сделке. Операции «своп» удобны для банков: они не создают открытой позиции (покупка покрывается продажей), временно обеспечивают необходимой валютой без риска, связанного с изменением ее курса.

Операции «своп» используются в целях:

совершения коммерческих сделок — банк продает иностранную валюту на условиях немедленной поставки и одновременно покупает ее на срок. Например, коммерческий банк, имея лишние доллары сроком на 6 месяцев, продает их на национальную валюту на условиях «спот». Одновременно, учитывая потребность в долларах через 6 месяцев, банк покупает их по курсу «форвард». При этом возможен убыток на курсовой разнице, но в итоге банк получает прибыль, предоставляя в кредит национальную валюту;

приобретения банком необходимой валюты без валютного риска (на основе покрытия контрделкой) для обеспечения международных расчетов, диверсификации валютных резервов;

кредитования клиента. Допустим, клиент предъявляет спрос на кредиты в определенной валюте (например, в швейцарских франках), а банк располагает ресурсами в другой валюте (в долларах), он может удовлетворить кредитную заявку, переведя доллары в швейцарские франки путем операции «своп».

Операции «процентный» и «валютный своп» используются в целях страхования от рисков неблагоприятного изменения процентных ставок и валютных рисков по кредитным операциям, а также снижения стоимости привлечения и предоставления валютных средств.

Операция «процентный своп» представляет собой среднесрочное или долгосрочное соглашение между двумя банками или финансовыми организациями, согласно которому одна сторона берет на себя обязательство выплачивать по определенной сумме кредита проценты по фиксированной ставке, а другая — обязуется выплачивать проценты по той же сумме кредита, выраженной в той же валюте, но по плавающей ставке. При этом участники сделки «процентный своп» не вступают в кредитные отношения между собой, и реального движения средств по кредиту не происходит.

По сделке «валютный своп» стороны согласовывают сумму основного долга в одной валюте и ее эквивалент в другой валюте, и в отличие от «процентного свопа», где реального движения средств по основной сумме не происходит и стороны обмениваются только процентными платежами (при этом на практике платежи производятся, как правило, в размере

разницы между большей и меньшей суммами начисленных процентов), по сделке «валютный своп» платежу подлежат как суммы процентов, так и основные суммы. При этом, поскольку обязательства сторон выражены в разных валютах, взаимные платежи осуществляются в полных суммах.

В настоящее время, по оценке иностранных банков, создан и функционирует полноценный международный рынок операций «валютный» и «процентный своп». Операции «своп» проводятся во всех основных евровалютах, однако большая их сумма приходится на доллар США. Сделки «своп» заключаются, как правило, на срок от 2 до 10 лет.

При проведении операций «валютный» и «процентный своп» следует иметь в виду ряд рисков, связанных с ними. Существуют два основных вида рисков: риск неплатежа и риск досрочного расторжения сделки.

Риск неплатежа по сделке «процентный своп» сравнительно невелик, поскольку реального движения средств по основной сумме не происходит и стороны обмениваются только платежами процентов. По сделкам «валютный своп» платежу подлежат как суммы процентов, так и основные суммы. При этом, поскольку обязательства сторон выражены в разных валютах, взаимные платежи осуществляются в полной сумме. В качестве защиты от указанного риска многие соглашения предусматривают, что сумма платежа по сделке «своп» переходит в полную собственность ее бенефициара только при условии, что сам бенефициар в свою очередь выполнит в полной сумме свои платежные обязательства.

Соглашения «своп» также предусматривают *право* какой-либо из сторон *досрочно расторгнуть сделку* в нескольких случаях: во-первых, это невыполнение какой-либо из сторон своих обязательств по сделке (default), во-вторых, возникновение для какой-либо из сторон дополнительных расходов (increased costs).

С 60-х гг. операции «своп» используются также центральными банками промышленно развитых стран для временного подкрепления своих резервов в инвалюте при проведении валютной интервенции. Сделки «своп» совершаются по телефону в пределах установленного межбанковским соглашением лимита взаимных кредитов в национальных валютах на срок 3 — 6 месяцев, который часто пролонгируется.

Валютный арбитраж — особый вид валютных сделок, основная цель проведения которых состоит в извлечении прибыли и избежании возможных валютных потерь путем использования благоприятной конъюнктуры валютных рынков. Это использование разницы в котировках на международных и национальных валютных рынках. Основной его принцип — купить валюту дешевле и продать ее дороже. Существует несколько видов валютного арбитража — с товарами, ценными бумагами, валютой.

Предпосылкой для осуществления таких операций является несовпадение курсов на различных валютных рынках, а также курсов различных платежных средств на одном и том же рынке. Например:

15 февраля 1990 г. Нью-Йорк на Лондон:

1 ф.ст. = 1,6853 долл.США.

Лондон на Нью-Йорк:

1 ф.ст. = 1,6935 долл.США.

Допустим, что американский банк получает 100 тыс.ф.ст. на валютном рынке в Нью-Йорке, где курс валюты в данный момент относительно низок, заплатив за них 1 68530 долл. Одновременно американский банк даст поручение своему банку-корреспонденту в Лондоне купить на 100 тыс.ф.ст. доллары, где они котируются относительно высоко, т.е. разница в курсах на национальном и международном валютных рынках не только покрывает маржу между курсами покупателя и продавца, но и дает прибыль. Операция осуществляется арбитражистом мгновенно в сочетании покупки с продажей валюты.

Более сложным будет валютный арбитраж, когда в операции используются несколько валют и несколько различных валютных рынков. Но и в этом случае арбитражист должен завершить сделку в той валюте, с которой он начал валютный арбитраж. Так, американский арбитражист может одновременно купить фунты стерлингов на доллары, французские франки на фунты стерлингов, марки ФРГ на французские франки, марки ФРГ на доллары, т.е. исходная и конечная валюты совпадают, и превышение последней величины (котировки) над первой и составляет

основную цель этой сделки. Исходя из указанной цели такой валютный арбитраж называют *спекулятивным*.

Однако в современных условиях, когда все банки — участники валютного рынка связаны между собой эффективными и надежными каналами связи и имеют оперативное информационное обеспечение, валютные курсы на разных валютных рынках резко отклоняются на величину, превышающую или равную разнице между курсами покупателя и продавца, что позволяет практиковать лишь конверсионный (обменный) арбитраж.

При проведении такой валютной операции цель арбитражиста — наиболее выгодно купить инвалюту (например, для погашения долга кредитору). В этом случае получение прибыли вследствие курсовых разниц на различных валютных рынках является лишь самоцелью банка. Ибо, выполняя поручение своего клиента, банк будет стремиться купить необходимую валюту на том рынке, где курс ее наиболее благоприятен. Здесь исходная и конечная валюты могут не совпадать. Валютный арбитраж, в отличие от других видов валютных операций, способствует кратковременному выравниванию валютных курсов на различных валютных рынках.

Так, на валютном рынке, где валюта имеет относительно низкий курс, арбитражные операции увеличивают на нее спрос, в результате чего курс валюты начинает расти. И наоборот, на валютном рынке, где валюта имеет высокий курс, такие операции увеличивают на нее предложение, и курс начинает падать. Важную роль играет и субъективный фактор — психология дилера, точность его расчетов (прогнозов), а также его реакция на спрос и предложение рынка.

Виды валютного арбитража: выравнивающий, процентный, валютно-процентный.

Выравнивающий арбитраж подразделяется на прямой и косвенный. Прямой арбитраж — использование курсовой разницы между валютами должника и кредитора. В косвенном выравнивающем арбитраже участвует третья валюта, которая покупается по очень низкому курсу и продается вместо платежа.

Процентный арбитраж — капитал устремляется в те страны, где существуют высокие процентные ставки. Он связан с операциями на рынке ссудных капиталов и включает две сделки: получение кредита на иностранном рынке ссудных капиталов, где ставки ниже; размещение эквивалента заимствований инвалюты на национальном рынке капитала, где процентные ставки выше.

Рассмотрим пример.

На какой-то момент времени французский банк получает в Нью-Йорке по трехмесячным депозитам более высокую процентную ставку, чем в Париже. Он переводит средства в Нью-Йорк. При этом он подвергается и рискам. Если французский банк захочет через три месяца перевести деньги из США во Францию, обменяв их на французские франки, то может случиться, что по истечении этих трех месяцев кассовый курс будет значительно ниже или выше того курса, который существовал при обмене франков на доллары. Предположим, что 1 марта 1992 г. банк обменял 1 млн. фр. фр. на 250 тыс. долл. США. Процентная ставка по трехмесячным депозитам в США — 16% годовых, а во Франции — 8% годовых. Тогда процентные платежи за три месяца в США составляли 4% от 250 тыс. долл., т.е. 10 тыс. долл., или 40 тыс. фр. фр., а во Франции — 20 тыс. фр. фр., или 5 тыс. долл.

Но через три месяца, когда банк захочет обменять доллары на франки, кассовый курс может составить 27 долл. за 100 фр. фр. вместо курса 25 долл. за 100 фр. фр., существовавшего ранее. При обратном обмене банк получит за 250 тыс. долл. только 925926 фр. фр. Прибыль от разницы в процентном доходе в 20 тыс. фр. фр., полученная по сравнению с аналогичным вложением капитала во Франции, оборачивается значительным убытком — в 74074 фр. фр. вследствие изменения валютного курса.¹

Чтобы застраховаться от подобных курсовых убытков, банк может связать покупку долларов за французские франки со срочной продажей долларов на франки. В этой сделке «своп» возникают дополнительные расходы по страхованию курсовых изменений.

Валютно-процентный арбитраж — разновидность процентного, основан на использовании банком разниц процентных ставок по сделкам, осуществляемым в разные сроки.

В целом издержки валютной торговли являются решающим фактором осуществления арбитража, поскольку от них в конечном счете зависит прибыль. К таким издержкам относятся расходы на связь (телефон, телеграф) и по пересылке, сборы на бирже, издержки на заработную плату банковского персонала, возможные потери на процентах внутри страны при вложении капитала за границей.

Поскольку смысл арбитража заключается в том, чтобы купить в одном месте дешевле, а в другом — продать дороже, то следствием этого является усиление спроса в месте покупки и увеличение предложения в месте продажи. Как уже сказано

¹ Фактически банк будет обменивать 260 тыс. долл., т.е. включая сумму процентов в размере 10 тыс. долл. При обмене банк получит 962963 фр. В случае вложения средств во Франции банк получил бы 1020000 фр. Таким образом, убыток составляет 57037 фр.

выше, такие операции выравнивают валютный курс и, выполняя данную функцию, арбитраж действует в направлении, в котором он становится избыточным. С этой точки зрения все конкретные возможности арбитража имеют преходящий характер. Из-за постоянных попыток получить арбитражную прибыль в каждом конкретном случае курсовые и процентные разрывы становятся все меньше и исчезают. Но арбитраж не исчезает полностью, так как в результате деятельности дилеров возникает новое неравновесие курсовых перекосов.

В отличие от обычной валютной спекуляции при валютном арбитраже дилер ориентируется на краткосрочный характер операции и пытается менять свою тактику в зависимости от колебаний курсов в короткий промежуток между сделками. Цель же валютной спекуляции — длительное поддержание длинной позиции в валюте — кандидате на обесценение.

1.8. РЫНОК ЕВРОВАЛЮТ, ЕГО СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ

Рынок евровалют — часть мирового рынка ссудных капиталов, на котором банки осуществляют безналичные депозитно-ссудные операции в инвалютах за пределами стран — эмитентов этих валют, т.е. в евровалютах. Рынок евровалют охватывает около 500 банков и включает: межбанковские операции; сделки с небанковскими клиентами.

Особенностью рынка евровалют является, в частности, специфика процентных ставок. Ставки еврорынка включают в качестве переменной ЛИБОР — Лондонскую межбанковскую ставку предложения, по которой лондонские банки предоставляют краткосрочные необеспеченные ссуды (до одного года) в евровалюте первоклассным банкам путем размещения у них соответствующих депозитов, а в качестве постоянно-го элемента — надбавку «спред», т.е. премию за банковские услуги (маржу). Ее уровень колеблется от $3/4$ до 3%.

Как ставка предложения (размещения) денежных средств ЛИБОР обычно на $1/8\%$ выше лондонской межбанковской ставки привлеченных средств — ЛИБИД. Самое широкое использование получила ЛИБОР в долларах, но это не исключает ее применения в других евровалютах. Применяется также средняя ставка между ЛИБОР и ЛИБИД — ЛИМИН.

Поскольку официальные органы не производят фиксации ставок ЛИБОР, то в каждом кредитном соглашении оговаривается, какие ставки ЛИБОР имеются в виду. В Лондоне сложилась традиция, по которой крупные банки в 11 ч утра каждого делового дня фиксируют собственные ставки ЛИБОР. Представления об уровне и динамике движения ЛИБОР можно получить из ежедневно публикуемых в «Файнэншл таймс» ставок по 3- и 6-месячным межбанковским долларовым депозитам в размере 10 млн. долл. Они представляют собой среднее арифметическое (с округлением до ближайших 1/16%) ставок банков на 11 час: Нэшнл Вестминстер бэнк, Бэнк оф Токио, Дойче банк, Банк насьональ де Пари и Морган гэранти траст компани оф Нью-Йорк.

Ставки ЛИБОР особенно широко применяются в качестве базисных при предоставлении среднесрочных банковских кредитов и выпуске облигаций на условиях плавающей процентной ставки (с соответствующей ее корректировкой на очередной период выплаты процентов). В любом случае устанавливается маржа сверх (или ниже) ЛИБОР, которая остается неизменной на весь срок кредита, а сама ставка колеблется. При корректировке ставки на очередной период берется оговоренная в контракте ставка, зафиксированная за два дня до начала нового процентного периода.

По мере расширения международного рынка ссудных капиталов появились аналогичные ЛИБОР ставки: ПИБОР (Париж), СИБОР (Сингапур), НИБОР (Ниссау, Нью-Йорк, Норвегия), ЛЮКСИБОР (Люксембург) и т.п. Уровень этих процентных ставок по каждой валюте (в основном по доллару) имеет тенденцию выравниваться благодаря тесной связи между региональными центрами еврорынка.

Валютные операции на рынке евровалют включают: предоставление еврокредита (от 1 млн. до 1,5 млрд. долл.); выпуск еврооблигаций; краткосрочные сделки.

Формы еврокредитов. Наиболее простой вид сделки — предоставление еврокредита по твердой ставке на весь срок в полной сумме.

Чтобы избежать потерь от изменения ставки процента, банки прибегают к рефинансированию на такой же срок на рынке краткосрочных еврокредитов. Поэтому срок еврокредитов по твердой ставке обычно не превышает года.

Средне- и долгосрочные еврокредиты предоставляются на условиях «стэнд-бай» и возобновления (ролловерные). В первом случае банк обязуется предоставить заемщику обусловленную сумму на весь договорный срок использования, который делится на короткие периоды (3, 6, 9, 12 месяцев). Для каждого из них устанавливается плавающая ставка процента в зависимости от рыночных условий. Во втором случае условия выдачи ролловерных еврокредитов различны. Наиболее распространен ролловерный кредит, который предусматривает максимальный лимит, в пределах которого заемщик имеет право получить кредит в необходимых размерах в начале каждого промежуточного срока его использования. Погашение задолженности осуществляется частично или полностью.

Основную часть еврокредитов предоставляют международные консорциумы (синдикаты) банков, заключая временные соглашения с целью совместного проведения крупных международных операций и распределения риска среди участников в соответствии с долей их участия в сделке.

Инструменты операций мирового рынка ссудных капиталов: *еврокоммерческие векселя* — письменные векселя в свровалютах сроком на 3-6 месяцев с премией 0,25% к курсу евродолларовых депозитных сертификатов;

депозитные сертификаты на рынке свровалют (с середины 60-х гг.) — письменные свидетельства банков о депонировании денежных средств, удостоверяющие право вкладчика на получение вклада и процентов. Евробанки выпускают депозитные сертификаты от 25 тыс. долл. и более сроком от 30 дней до 3 — 5 лет, размещают их среди банков и частных лиц и могут их реализовать на вторичном рынке. Депозитные сертификаты продаются брокерами или передаются по индоссаменту. Хотя процент по ним ниже (на 1/8%), чем по евродолларовым депозитам, их легко продать (учесть) за наличные на вторичном рынке;

евроноты — краткосрочные обязательства с плавающей процентной ставкой (с 80-х гг.).

В стоимость кредита входят проценты и различные комиссии. Специфика процентных ставок на еврынке заключается в их относительной самостоятельности по отношению к национальным ставкам. Они обычно не фиксируются, а ежеквартально или раз в полгода корректируются в соответствии с рыночными ставками (на базе ролловера).

Предпринимаются попытки регулирования еврорынка: договоренность «группы десяти» в 1979 г. о введении умеренного контроля над еврорынком; создание в 1978 г. пула из 118 банков Западной Европы для регулирования операций ТНБ на еврорынке; образование Комитета по банковскому регулированию и практике при БМР¹ из представителей национальных органов банковского контроля 12 стран.

Термин «еврорынок» применяется и для обозначения аналогичных международных рынков, возникших в других регионах, например, в Юго-Восточной Азии.

Ключевые понятия

Сущность международных операций коммерческих банков	Валютная позиция банков
Уполномоченные, девизные, валютные банки	Виды валютных сделок
Сущность валютного рынка	Форвардные и фьючерские сделки
Котировка валют. Виды котировок	Кассовые и срочные курсы
Валютный курс	Курс «аутрайт»
Курс покупателя	Хеджирование
Курс продавца	Операция «своп»
Средний курс	Процентный и валютный «своп»
Кросс-курс	Валютный арбитраж. Разновидности
Фиксинг	Рынок евровалют. Структура. Особенности
Курс телеграфного перевода	Ставки ЛИБОР, ПИБОР, СИБОР
Курс чека	Валютные операции на рынке евровалют
Курс срочной тратты	
Курс иностранных банкнот	

¹ БМР — Банк международных расчетов (г. Базель):

ФИНАНСИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ БАНКАМИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Виды операций по финансированию банками внешней торговли. Правила осуществления внешнеторговых сделок. Виды платежей, условия поставки, товарные, страховые и сопроводительные документы. Общие вопросы банковских расчетных средств. Формы гарантий в международных сделках, договоры о предоставлении кредита, виды кредита. Особенности договора о евrokредите.

2.1. ФИНАНСИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В середине 80-х гг. объем мировой торговли составлял примерно 1900 млрд.долл. Банк международных расчетов в Базеле оценивает объем кредитов, предоставленных на международных рынках, в 1360 млрд.долл.

Коммерческие банки играют решающую роль в финансировании и кредитовании внешней торговли.

Основные правила внешней торговли отражены в Женевской Конвенции 1930—1931 гг. о чеках и векселях, а также в своде постановлений и рекомендаций Международной торговой палаты (МТП), находящейся в Париже. К ним относятся «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов», «Унифицированные правила по инкассированию торговых документов» и др.

Виды платежей во внешней торговле:

авансовые платежи (главным образом с помощью перевода);

платежи при поставке товара или после нее на основании представленных документов, осуществляемые преимущественно с помощью аккредитива или инкассо;

платежи по поступлении товаров и счетов, производящиеся с помощью перевода;

платежи по наступлении срока платежа, когда требование не имеет обеспечения. В этом случае также применяется перевод.

Существует несколько типов стандартных международных договоров, которые содержатся в «Условиях поставки в международной торговле» (1953 г.), изданных Международной торговой палатой. Важнейшие условия поставок — франко-завод, фор, фот, фас, фоб, каф, сиф, сип.

Документы для осуществления внешнеторговых сделок, имеющие международные рекомендации, подразделяются на: товарные (прежде всего коносамент, являющийся ценной бумагой, которую фрахтовщик выдает экспортеру на основе заключенного договора о морской перевозке. Как и вексель, он может быть передан другому лицу);

страховые документы (специальные страховые полисы и сертификаты, обязательно входящие в число отгрузочных документов), которые банк требует для осуществления платежа; сопроводительные документы (главным образом счет-фактура, содержащий детальное описание товара).

Финансирование банками внешней торговли включает два вида операций:

- посредничество в платежах;
- предоставление кредита.

Расчетными средствами при посредничестве в платежах во внешней торговле служат разного вида чеки и платежные поручения.

Платежное поручение, с помощью которого осуществляется перевод, подчинено особым правилам международного платежного оборота. Платежное поручение международного оборота отличается от поручения внутреннего платежного оборота тем, что может быть выписано как в национальной, так и в иностранной валюте. Если платежное поручение выписывается в валюте плательщика, то оно должно быть оплачено в валюте получателя платежа, и иностранный банк-корреспондент переводит эквивалентную сумму со счета банка, пославшего поручение. Если платежное поручение выписано в валюте получателя платежа, то банк-корреспондент записывает на его счет сумму, указанную в поручении. *Банком-корреспондентом* называют иностранный банк, поддерживающий постоянные банковские связи с данным банком.

Банк-корреспондент ведет счета «Ностро», на которые зачисляется вся валюта, поступающая в банк по различным операциям. Этот банк зачисляет на кредит счета национально-

го банка суммы по платежным поручениям и соответственно дебетует открытый у него счет иностранного банка-корреспондента. Такой вид отношений между банками называется *корреспондентскими отношениями типа А*. В случае *корреспондентских отношений типа В* банк данной страны и иностранный банк не ведут счета друг друга, а обмениваются контрольными документами.

В международном платежном обороте функционирует новая организационная форма передачи данных между банками-корреспондентами — система СВИФТ. Цель ее — создать с помощью электронной обработки бездокументный платежный оборот, ускорить связь между банками, минимизировать риски при передаче платежных поручений.

В странах и банках, не присоединившихся к системе СВИФТ, передача платежных поручений осуществляется по почте или по телеграфу. Особую роль играют так называемые кредиты по текущему счету в почтовом отделении: они носят краткосрочный характер и предоставляются главным образом при телеграфных поручениях.

Существуют разные виды чеков, применяемых во внешней торговле: банковский ордерный чек, клиентский чек, еврочек, дорожный чек, кредитные карточки, аккредитив.

Банковский ордерный чек может по желанию клиента выступать вместо перевода. Он отправляется банком непосредственно получателю. Если при предъявлении чека, выписанного, как правило, в инвалюте, получатель требует национальную валюту, то сумма выплачивается по кассовому курсу, т.е. по курсу, который котируется на день оплаты чека на валютной бирже или на межбанковском валютном рынке по данному виду расчетных документов.

С помощью *клиентского чека* чекодатели осуществляют платеж прямо своему партнеру, что оказывается быстрее, чем платеж с помощью перевода. В отличие от банковского, клиентский чек выставляется клиентом на свой банк. Это в основном расчетные чеки на предъявителя, выписанные в национальной или иностранной валюте в зависимости от договоренности сторон. Чекодатель пересылает чек своему партнеру за границу, который предъявляет его своему банку для кредитования счета.

Еврочек применяется в некоммерческом международном обороте. Это национальные чеки в евровалюте, которые могут

быть использованы за границей. Они выписываются банком без предварительного вноса клиентом наличных денег и на более крупные суммы в счет банковского кредита сроком до 1 месяца. Еврочеки оплачиваются в любой стране — участнике соглашения «Еврочек» (с 1968 г.). В середине 80-х гг. банки 19 стран выписывали еврочеки, а 39 — только их оплачивали. Принята единая форма еврочеков.

Дорожные (туристские) чеки могут быть выписаны в национальной и иностранной валюте. Если предполагается использование чека в нескольких странах, то он выписывается в долларах или фунтах стерлингов. Передача дорожных чеков заграничному банку на комиссионных началах называется *консигнацией*.

Риск неплатежа при чековом обороте выше, чем при переводе.

Кредитные карточки — главным образом американского происхождения («Виза интернэшнл», «Мастеркард» и др.).

К числу платежных поручений относятся аккредитив и документарное инкассо.

Кредитный институт, выставяющий *аккредитив*, просит иностранный банк произвести владельцу оплату в пределах указанной в извещении суммы в течение предусмотренного периода времени. Банки, выплатившие определенные суммы по аккредитиву, пересылают квитанции банку-выставителю, который записывает эти суммы на кредит их счета. Аккредитивы применяются и в сфере туризма.

Документарное инкассо означает, что экспортер дает своему банку поручение получить от импортера или через банк сумму, указанную в представленных документах. Инкассация документов называется встречной операцией и осуществляется на условиях «документы против платежа» или «документы против акцепта».

Приведем пример осуществления операции на условиях «документы против платежа» (рис.2.1).

По торговому договору (1) бельгийский экспортер (отправитель) и австрийский импортер (получатель) договариваются об условиях оплаты по форме «документы против платежа». Товары и документы движутся следующим образом: капитан судна отмечает полный набор коносаментов при передаче товаров на борт судна в Антверпене (2). Экспортер передает

своему банку инкассовое поручение (3). При этом прикладываются коносамент (2 комплекта в двух экземплярах), счет-фактура (три экземпляра), страховой полис и свидетельство о стране происхождения товара.

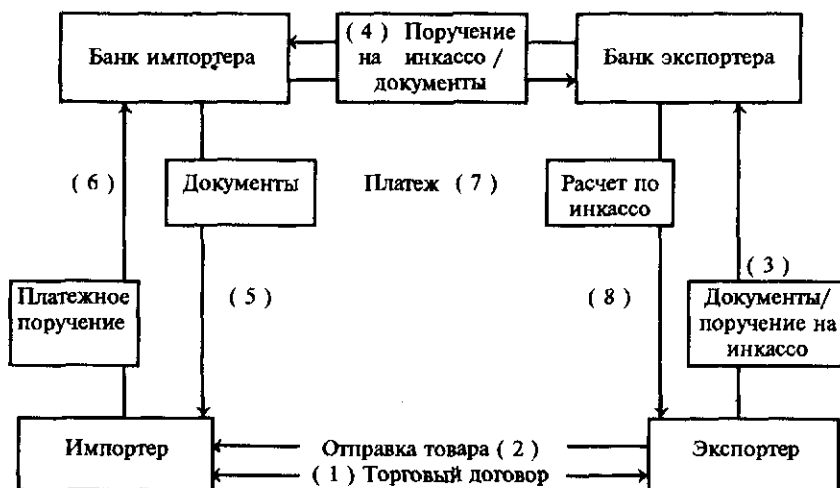


Рис. 2.1. Документарное инкассо

Банк экспортера пересылает авиационной почтой документы с инкассовыми поручениями банку импортера (4). Банк импортера предъявляет эти документы импортеру (5), который может оплатить их, выдав платежное поручение своему банку (6). Затем платеж переводится банку экспортера (7). Банк экспортера осуществляет расчет по инкассо с самим экспортером (8).

В условиях инкассации «документы против акцепта» предоставляется отсрочка платежа. Документы передаются не для оплаты, а вручаются импортеру взамен акцепта выписанного на него векселя. Акцептованный вексель через банк импортера возвращается в банк экспортера, который учитывает вексель и кредитует на эту сумму счет экспортера. Сумма по векселю взыскивается в положенный срок банком экспортера.

Использование в качестве условий платежа инкассо во внешней торговле связано с большими рисками и дает мало гарантий продавцу. Часто выбираются другие условия платежа, например, аккредитив.

2.2. КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В международной торговле важную роль играет договор о предоставлении кредита. В зависимости от национальных законодательств могут употребляться его различные термины — ссуда, договор об открытии кредита, кредитный договор. Одна из сторон должна во внешнеторговых сделках произвести авансовый платеж до осуществления поставок. Другая возможность — предоставление банковской гарантии.

Банковское страхование в форме гарантии платежа не является непосредственным платежом во внешнеторговых сделках. Оно представляет собой обязательство банка произвести платеж в случае, если одна из договаривающихся сторон не осуществляет платеж.

Формы гарантий в международных сделках:

конкурсная гарантия;

гарантия поставок;

другие виды гарантий, объединяемые понятием «гарантия исполнения договорных обязательств»;

гарантия авансового платежа или гарантия возврата аванса.

Кредит поставщика. Основа кредита поставщика — договорное обязательство о покупке товара. Практически поставщик предоставляет покупателю коммерческий кредит: кредитором выступает поставщик, а заемщиком — покупатель. Большое значение приобретает договорное регулирование условий платежа по кредиту поставщика (способ, срок, место, валюта цены и валюта платежа, условия платежа).

Существует несколько способов платежа, в частности, возможно применение целевого аккредитива, который имеет свои особенности. Как и при обычном товарном аккредитиве, при заключении договора купли-продажи стороны договариваются об открытии аккредитива банком продавца. Однако выплата по этому аккредитиву производится не при предоставлении документов и передаче товара покупателю, а позже, при погашении кредита поставщика, т.е. кредиту поставщика предоставляется большая гарантия.

В большинстве случаев промышленное оборудование может быть поставлено лишь отдельными партиями, что слишком затрудняет учет. Поэтому в подобных сделках осуществляются

постоянные платежи. Устанавливается договоренность о предельных сроках платежа. Определенную роль здесь играют промежуточные процентные платежи. Используются два способа уплаты процентов: по фиксированной ставке и по изменяющейся (на базе ролловера).

Если продавец, предоставляющий среднесрочный и долгосрочный кредиты, ожидает рост общего уровня процентных ставок, то он пытается установить ставку на базе ролловера. Это означает, что процентная ставка в течение всего срока кредита периодически (раз в полгода или квартал) корректируется в соответствии с существующими на рынке процентными ставками по 3- или 6-месячным межбанковским депозитам. Обычно за основу берутся ставки на важнейших финансовых рынках и чаще всего — процентная ставка ЛИБОР. Размер надбавки к ЛИБОР — примерно 1/8% сверх ставки ЛИБОР.

Если валюты обоих контрагентов не пользуются достаточным коммерческим спросом, то в качестве валюты цены выбирают валюты тех стран, которые открывают конвертируемые счета по движению капиталов для нерезидентов; иногда цена контракта указывается в нескольких валютах или «валютной корзине» (СДР¹, ЭКЮ² и др.) в целях страхования от валютных рисков.

Валюта платежа — валюта, в которой должно быть погашено обязательство (импортера или заемщика). При нестабильности валют цены фиксируют в наиболее устойчивой валюте, а платеж — обычно в валюте страны-импортера. Если валюта цены и валюта платежа не совпадают, то в контракте оговаривается курс перевода первой во вторую.

Важный элемент сделки — условия платежа. Различают: наличные платежи (расчеты в период от момента готовности экспортируемых товаров до передачи товарораспорядительных документов импортеру);

¹ Special Drawing Rights (SDR) — специальные права заимствования (СПЗ), эмитируемые Международным валютным фондом международные резервные и платежные средства.

² ЭКЮ (ECU — European Currency Unit) — европейская валютная счетная единица, которая базируется на «корзине» (наборе) валют стран — членов Европейской валютной системы.

расчеты с предоставлением кредита (если расчеты осуществляются после перехода товара в собственность импортера, экспортер кредитует его обычно в форме выставления тратты. Если импортер оплачивает товар авансом, то он кредитует экспортера);

кредит с опционом (правом выбора) наличного платежа. Если импортер воспользовался правом отсрочки платежа за купленный товар, то он лишается скидки, предоставляемой при наличной оплате.

Экспортер, предоставляющий кредит, располагает возможностями использовать промышленный клиринг, банковское кредитование, факторинг, лизинговые операции, форфетирование, страхование экспортных кредитов.

При использовании *промышленного клиринга* поставщик может рефинансироваться у других фирм на существующих в стране условиях кредитования. Подобные кредиты доступны в первую очередь партнерам по кооперации.

Прибегнув к *банковскому кредитованию*, экспортер в рамках своего лимита кредитования может получить в банке средства для рефинансирования предоставленного кредита. Риск по кредиту поставщика испытывает в полном объеме экспортер.

Факторинг — покупка специальной компанией денежных требований экспортера к импортеру. Экспортер передает фактору требования к покупателю, возникающие из кредита поставщика, а фактор берет на себя получение платежа по ним. При передаче требований фактору последний выплачивает экспортеру 80–90% суммы требований в течение 2–3 дней, так как фактор страхует на случай неплатежа покупателя. С помощью факторинга рефинансируются требования, срок платежа по которым не превышает 360 дней. Ставка за факторинговый кредит на 2–4% выше официальной учетной ставки.

Факторинг — достаточно новый вид услуг в области финансирования, предназначенный в первую очередь для новых мелких и средних фирм. Им занимаются специальные фактор-фирмы, которые, как правило, тесно связаны с банками либо являются их дочерними филиалами.

Фактор-фирмы располагают системой «online». Суть ее состоит в том, что фирмы через свою компьютерную систему могут круглосуточно получать информацию о финансовом состоянии их требований (обязательств): какие счета уже оп-

ланы, какие являются срочными. Кодирование информации помогает держать ее в тайне от конкурентов, не допускает злоупотреблений со стороны третьих лиц.

В рамках данной системы фактор-банки и фактор-фирмы готовы предоставлять своим клиентам всевозможные оперативные данные не только относительно бухгалтерских счетов, но и сбытовой статистики.

В области экспорта фактор-фирмы могут оказывать дополнительные услуги в двух вариантах:

так называемый «тихий», или «скрытый», факторинг;
«открытый» факторинг.

При «тихом» («скрытом») факторинге клиент заключает договор факторинга со своим банком, регулярно его информирует о заключенных сделках и присылает копии всех экспортных счетов. Клиент экспортера не знает об этом. Фактор-банк выплачивает своему клиенту 80% суммы счета через банк. Когда экспортер получит деньги по счету от своего клиента, он рассчитывается с фактор-банком.

Но если покупатель, т.е. клиент экспортера, не в состоянии или не готов оплатить счета — обычно в течение 60 дней после истечения срока, экспортер информирует его об уступке (*цессия* — правовая форма уступки прав по долговым обязательствам) требования фактор-банку, который со своей стороны применяет все санкции, вплоть до предъявления иска к покупателю.

В Западной Европе все фактор-фирмы являются членами международной организации «Интернэшнл факторс груп». Поэтому в другой стране они могут применять правовые санкции к покупателю через членов этой организации данной страны.

Итак, фактор-фирмы вправе предъявлять требования об оплате и с аккредитивов, и инкассо против документов. Если, например, иностранный покупатель не готов оплатить свой счет в течение 90 дней, то фактор-банк тем не менее оплачивает его своему клиенту полностью и сам принимает все меры для того, чтобы получить деньги от покупателя.

Какие преимущества дает эта система экспортеру? Экспортер имеет 100%-ную гарантию на получение всех платежей по своим счетам. Кроме того, у него уже нет необходимости в информации о финансовом положении новых покупателей, поскольку этим занимается фактор-банк.

Стоимость системы «тихого» факторинга зависит от размера оборота и платежеспособности покупателей — от 0,5 до 1% суммы счетов. К этому еще добавляется обычная рыночная процентная ставка для кредитов по финансированию экспорта сделок, так как фактор-банк выплачивает клиенту деньги раньше, чем покупатель оплачивает свои счета.

Вторая система факторинга, включая инкассо, называется «открытой». В отличие от первой здесь экспортер обязан указать на своих счетах, что требование продано фактор-фирме в стране покупателя. Как и в первой системе, фактор-банк гарантирует своему клиенту 100%-ное получение суммы своих счетов при условии, что предел кредитования согласован между фактор-банком и клиентом. После получения копий счетов фактор-банк выплачивает клиенту 80% суммы счетов.

По этой системе фактор-фирмы, являющиеся членами международной организации фактор-фирм, собирают платежи всех дебиторов. Если какой-либо из них оказывается неплатежеспособным, то к нему применяются все соответствующие меры, вплоть до судебного процесса.

Если экспортер даже после неоднократных попыток получить от своего клиента платеж тем не менее денег не получит, то фактор-фирма через 90 дней (по требованиям к итальянским фирмам — через 80 дней) все-таки переводит экспортеру всю сумму счета. Но в этом случае стоимость для экспортера системы факторинга несколько выше, чем при «тихом», или «скрытом», факторинге, на 0,70–1,5% суммы счетов — в зависимости от оборота и кредитоспособности покупателей.

Итак, факторинг является новой эффективной системой улучшения ликвидности и уменьшения финансового риска для новых предприятий с быстрорастущим оборотом, которые не хотят брать на себя выполнение административной работы по проверке платежеспособности своих клиентов, по ведению бухгалтерского учета в отношении своих требований и заинтересованы в быстром (по возможности) получении денег по своим счетам. В целом факторинг — довольно дорогая операция для клиентов. В результате лизинга и факторинга могут возникать дополнительные отношения зависимости от крупных банков, которые владеют лизинговыми и факторинговыми компаниями.

*Лизинговые операции*¹ — это предоставление в аренду имущества сроком от трех до 15 лет и более без права перехода права собственности. Имеются два вида аренды: краткосрочная (рентинг) — до трех лет (для стандартного оборудования), средне- и долгосрочная (лизинг) — для промышленного технологического оборудования. Арендные платежи производятся ежемесячно, ежеквартально либо по полугодиям. Процент взимания на 0,5–1 ниже, чем при получении оборудования в кредит. Приобретение имущества после окончания лизингового соглашения равносильно импорту.

Лизинг осуществляется в США уже в течение нескольких десятилетий, со времени основания «Ю.С. Лизинг Корпорейшн» в 1952 г. В Западной Европе он получил широкое распространение в последние 20 лет. Лизинг в переводе с английского означает сдачу в аренду, в наем².

В настоящее время в Объединение европейских лизинговых обществ (штаб-квартира в Брюсселе) входят общества и союзы 17 европейских государств. К 90-м годам объем их операций составил 58,5 млрд.долл.

Лизинг — один из инструментов финансирования различных внешнеэкономических операций как по импорту машин, оборудования и других товаров, так и по экспорту готовой продукции.

Использование лизинга имеет свои преимущества, поскольку при этой форме сотрудничества для перестройки производства на базе современной технологии и выпуска продукции, отвечающей самым строгим требованиям международного рынка, не требуется изначального выделения крупных средств в инвалюте. Все расходы на первом этапе покрывает лизинго-

¹ Лизинг предполагает 100%-ное кредитование и не требует немедленного начала платежей. В этом — одно из его преимуществ перед обычной ссудой.

² Идея лизинга не нова. Есть ссылки на Аристотеля, который, по мнению историков, коснулся идеи лизинга в трактате «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», написанном около 350 лет до н.э. В XI в. в Венеции также осуществлялись сделки, схожие с лизинговыми операциями: венецианцы сдавали в аренду торговцам и владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания «чугунные ценности» возвращались их владельцам, чтобы вновь быть сданными в аренду.

вая компания (фирма-арендодатель). В качестве одной из форм их последующего возмещения может служить экспорт продукции, произведенной на взятом в лизинг оборудовании.

Лизинг не является банковской операцией в узком смысле слова. Он относится к близкой к банковской форме финансирования, которая может осуществляться торгово-промышленными предприятиями как побочная операция. В целом можно сказать, что лизинг — это договор особого рода, в котором сочетаются элементы арендного договора и договора о предоставлении кредита.

Форфетирование (от фр. à forfait — целиком, общей суммой) — предоставление определенных прав в обмен на наличный платеж. Во внешней торговле оно означает покупку (без регресса у экспортера) векселей или других требований, возникающих из товарных поставок, специальным кредитным институтом (форфестером) при предоставлении достаточного обеспечения. Таким образом, форфестер не имеет права предъявлять какие-либо претензии к экспортеру (форфетисту) в случае неплатежа импортера. Форфестер берет на себя фактически все виды риска. Продавая требование к импортеру по предоставляемому ему кредиту, поставщик получает практически наличные деньги. В зависимости от кредитоспособности импортера срок покупаемых требований ограничивается 2-5 годами, иногда — до 7 лет. Минимальный размер принимаемых к форфетированию требований — от 100 тыс. до 5 млн. швейц. фр. Ставка по форфетированию складывается на основе рыночного спроса и предложения и существенно превышает обычные ставки по кредитам, так как форфестер берет на себя практически все риски, как уже сказано выше. Принимаемые к форфетированию векселя должны быть обычными векселями на импортера (тратты малоупотребительны) с авансом банка страны покупателя, а другие требования — с банковской гарантией.

Рынок подобных сделок имеется не во всех странах. Он развит в Швейцарии, США, Франции, Англии, Голландии, Германии. Требования в большинстве случаев выражены в американских долларах, швейцарских франках и марках.

Форфетирование дает экспортеру ряд преимуществ:

увеличение ликвидности (так как требования сразу же оплачиваются наличными деньгами);

освобождение от кредитного риска, рисков изменения процентных ставок и валютных курсов;
повышение кредитоспособности;
отсутствие контроля за погашением кредита, в котором отпадает необходимость, и др.

Расходы по форфетированию складываются следующим образом:

обычно импортер сам оплачивает расходы по получению банковской гарантии или авала. В случае отказа покупателя эти расходы вынужден брать на себя экспортер, поскольку без наличия банковских гарантий он не сможет продать требование форфетеру;

в зависимости от внешнеполитической конъюнктуры и риска введения запрета на перевод средств для данной страны рискованная премия составляет от 0,5 до 6% годовых;

расходы на мобилизацию денежных средств зависят от ставок на еврынке. К ним добавляются также управленческие расходы в размере 0,5 % годовых. Если покупаемые требования предоставляются после получения согласия форфетера на поставку, он начисляет комиссию в 1-1,5% годовых в соответствии с разницей во времени между заключением соглашения и предоставлением документов.

Общие расходы по форфетированию исчисляются путем дисконтирования суммы требований. Рассмотрим это на примере.

Швейцарская торговая фирма получила заказ на поставку в Финляндию иностранного оборудования на сумму 300 тыс.долл. Срок доставки — конец июля 1987 г. Покупателю предоставлена отсрочка платежа на 5 лет. Погашение предусмотрено десятью равными полугодовыми платежами. Проценты по кредиту включены в цену поставки. Требование экспортера выражено в виде простого векселя с авалом первоклассного финского банка. Срок первого платежа — январь 1988 г. Расходы по форфетированию рассчитываются следующим образом:

- | | |
|------------------------------|--|
| дебиторский риск | — комиссия по этому риску не взимается, так как расходы по получению авала сделаны импортером; |
| риск страны покупателя | — из расчета 1,5% годовых на весь срок кредита; |
| привлечение денежных средств | — средства заимствованы на рынке евродолларов из расчета 7-7,5% годовых; |

управленческие расходы	— 0,5% годовых;
всего	— 9-9,5% годовых;
дополнительная комиссия за отсрочку (на 4 месяца) предоставления документов	— 0,4%.

Эта ставка по форфетированию действительна для согласия форфетера с середины апреля до середины августа и соответствует (при ежеквартальном исчислении процентов) учетной ставке в 7,75-8%.

Стимулирование экспорта осуществляется, в частности, с помощью страхования экспортных кредитов. В рамках этих государственных мероприятий поставщик получает возможность застраховать риск неплатежа импортера с помощью государственного страхования на 85-95% сумм требований. Банки предоставляют лишь кредиты, застрахованные на случай неплатежа. Поэтому для экспортеров существенно снижается риск и значительно облегчается рефинансирование фирменного кредита.

В Швейцарии, например, существует специальный институт по страхованию экспортных кредитов — «Экспорттрико-гаранти» (ЭРГ), средствами которого управляет государство. ЭРГ страхует следующие виды рисков: внешнеполитический; введения запрета на перевод средств, включая риск введения моратория¹; валютный — в определенных пределах; непогашения кредитов (если заказчик или должник является государственным учреждением).

Гарантия выдается при выполнении ряда условий, в частности:

заявитель должен быть резидентом Швейцарии и внесен в реестр швейцарских компаний;

при получении /среднесрочного кредита импортер должен произвести авансовый платеж в размере 15-20%;

среднесрочные кредиты погашаются несколькими платежами в течение 3-5 лет, для крупных сумм возможны большие сроки.

По каждой краткосрочной сделке устанавливается размер покрытия гарантий ЭРГ. В конце 70-х гг. этот размер составлял 85-90% суммы сделки. Гарантийные сборы сильно варьируют-

¹ Мораторий — установленный в законодательном порядке запрет на выплату процентов и погашение кредитов. Мораторий, как правило, осуществляется, когда должник (в том числе и государство) временно неплатежеспособен.

ся. К базисной ставке в 0,5%, применяемой для 60%-ного покрытия сроком на 6 месяцев, устанавливаются надбавки за каждые дополнительные полгода. Кроме того, особые сборы взимаются за страхование дополнительных рисков. Рассмотрим пример.

Экспорт иностранной государственной фирме страхуется на 85%. Срок поставки составляет три года, а погашение кредита осуществляется в течение семи лет. Страхуется риск непогашения кредита (делькредере) и производственный риск. Не подлежит страхованию валютный риск. Размер гарантийного сбора вычисляется следующим образом:

Базисный сбор	0,50%
Сбор за гарантию сверх 60% ($5 \times 0,005$)	0,25%
Сбор за удлинение срока гарантии: до 5 лет с момента поставки ($15 \times 0,05$) = 0,75	
сверх 5 лет ($4 \times 0,10$) = 0,40	1,15%
Всего обычный сбор	1,9%
Дополнительный сбор за страхование	0,475%
риска делькредере (1,9% от 25)	2,375%
плюс: общая надбавка (10%)	0,238%
Итого гарантийный сбор	2,613%

Расчет гарантийной суммы (условные единицы валюты):

сумма контракта	100 ед.
минус: аванс	20 ед.
	80 ед.
плюс: проценты	30 ед.
Гарантийная сумма (85% от 110)	110 ед.
	93,5 ед.

Сбор по гарантийной сумме в 93,5 ед. из расчета 2,613% составляет 2,443 ед.

Экспортер пытается заранее включить этот сбор в цену. Доходы от сборов ЭРГ калькулируются таким образом, чтобы с их помощью можно было финансировать платежи по отдельным сделкам. В таких случаях при необходимости государство предоставляет ЭРГ кредит.

Аналогичные системы страхования экспортных кредитов существуют и в других странах.

Кредит покупателю и связанный (целевой) финансовый кредит. При предоставлении кредита покупателю поставщик должен сам изыскивать для этого средства (собственные или

заемные, что отягощает его баланс). Возможна ситуация, когда кредит вообще не будет предоставлен, и в результате экспортная сделка не состоится. Поэтому экспортеры вместе с банками, а часто и с помощью государства ищут возможности освобождения их от финансирования своих операций. Это одновременно повышает эффективность использования капитала и конкурентоспособность экспортеров.

К таким формам кредитования относятся кредит покупателю и связанный финансовый кредит. Риски, возникающие при данной форме кредитования, страхуются в развитых странах специальными институтами, как правило, на 100%.

Отправным пунктом для предоставления кредита покупателю и связанного финансового кредита, как и для кредита поставщика, является заключение договора о поставках товаров и об оказании услуг покупателю за границей. При кредите покупателю банки, при крупных сделках — банковский консорциум, находящиеся в стране экспортера, предоставляют кредит покупателю для оплаты поставок в рамках конкретного договора купли-продажи.

При связанном финансовом кредите банк предоставляет кредит не непосредственно покупателю, а представителю поставщика в стране импортера, оплачивающему поставку товаров, направляемых покупателю в рамках конкретного договора купли-продажи.

Национальные институты по страхованию экспорта не всегда проводят грань между этими видами кредита. Страхование осуществляется, однако, лишь в том случае, если торговая сделка отвечает установленным условиям. Если экспортер предлагает импортеру сделку, то одновременно он предлагает ему и различные варианты ее финансирования. Предложение продавца о предоставлении покупателю кредита или связанного финансового кредита содержит и готовность его банка осуществить кредитование. С правовой точки зрения речь идет о предложении двух договоров: собственно договора купли-продажи и самостоятельного договора о кредитовании, заключаемого между банком экспортера и импортером (или его банком).

Исходным пунктом для кредитования является договор о товарных поставках. В договоре о кредитовании содержатся сведения об отношениях между рынком продавца и покупате-

ля, касающиеся предоставления и погашения кредита, а также выплаты процентов. Банк продавца самостоятельно решает вопросы предоставления кредита и условий договора о кредитовании. Договор может быть заключен либо непосредственно с покупателем (в таком случае речь идет о кредите покупателю), либо с третьим лицом, как правило, с банком покупателя (связанный финансовый кредит).

Если сделка заключена на очень крупную сумму, а следовательно, значителен размер кредита, то вместо банка получателя выступает обычно банковский консорциум. Может случиться и так, что страховщик является одновременно и членом консорциума. Так, например, в Великобритании компания ЭКГД (она называет оба вида кредита «кредитом покупателю») всегда входит в консорциум, когда кредит предоставляется не в фунтах стерлингов по твердому курсовому соотношению.

Размер кредита, установленного по соглашению банка продавца с покупателем (или его банком), зависит от стоимости контракта. В настоящее время при поставках инвестиционных товаров, как правило, заключаются договоры, предусматривающие выплату аванса в размере 5% продажной цены при заключении договора и 10% — при осуществлении поставок. Оставшиеся 85% оплачиваются на кредитной основе. Прежде чем банк предоставит кредит в размере 85% продажной цены, он обычно требует подтверждения о выплате 15% экспортеру. Почти во всех развитых странах валюта кредитования и валюта платежа совпадают. Если экспортер прервет или прекратит выполнение торгового договора, то кредитор не обязан вернуть неиспользованную часть кредита. Банк не может потребовать и досрочного погашения кредита.

Поскольку кредит покупателю предоставляется в точном соответствии с конкретным договором, то его можно использовать лишь на оплату данных поставок, иначе будет нарушено основное обязательство заемщика. Проценты по кредиту покупателю и связанному кредиту фиксируются в том случае, если обеспечена государственная субсидия по процентным платежам. Ее размер изменяется только через длительные промежутки времени. В остальных случаях размер субсидии ориентируется на национальные процентные ставки.

При предоставлении кредитов покупателю и связанных финансовых кредитов интересы продавца и покупателя раз-

личны. Экспортер заинтересован как можно быстрее получить оплату по завершении отдельных этапов договора, чтобы осуществить сделку с минимальными затратами. Покупатель заинтересован в оплате лишь по окончании завершения отдельных этапов строительства, проверки оборудования в действии. Все это должно быть оговорено в торговом договоре и не может предусматриваться в договоре о кредитовании.

При оплате поставок на практике исходят из того, что кредитные средства остаются в стране продавца, а покупатель имеет на них право при наступлении сроков погашения требований продавца.

В договоре о кредитовании банк-кредитор может быть уполномочен самостоятельно проводить оплату документов, выставляемых экспортером. Хотя банк продавца, как правило, полностью ограждается от кредитных рисков с помощью страхования экспортных кредитов, он все же стремится получить большие гарантии.

В случае кредита покупателю банк продавца обычно требует от покупателя, чтобы его банк предоставил гарантии по этому кредиту в форме, позволяющей получить средства от банка покупателя при просрочке платежа заемщиком. Эта гарантия банка покупателя выдается обычно в виде банковской гарантии (платежной гарантии) или вексельного обязательства.

В случае связанного финансового кредита нужна не гарантия банка покупателя, получающего кредит и распоряжающегося им от имени покупателя, а гарантия другого банка, которую получить довольно трудно. Возможна гарантия и в виде вексельного обязательства, что вынуждает кредитора рефинансироваться. Подобная практика действует в настоящее время, например, по кредитам, предоставляемым итальянскими и французскими банками.

Одним из важнейших средств уменьшения внешнеторгового риска для компаний является товарный аккредитив.

Товарный аккредитив представляет собой обязательство банка по поручению и за счет клиента в течение установленного срока выдать определенному получателю оговоренную сумму в определенной валюте при условии предоставления им необходимых документов. Выдача аккредитива может быть связана с выставлением векселя получателем.

В основе аккредитива лежит право поставщика иметь большую уверенность в том, что покупатель оплатит поставки. Согласно торговому договору покупатель должен перевести до поставки товаров определенную сумму в указанный экспортером банк. После своевременной и правильной отправки товаров продавец может получить средства, находящиеся в форме аккредитива.

Порядок осуществления внешнеторговой сделки с выставлением аккредитива представлен на рис.2.2.

Например, сингапурская фирма-импортер заключает с американской фирмой-экспортером договор о поставке коробок передач (1). Последняя обязуется поставить эти товары к определенному сроку в Сингапур морским транспортом. В договоре содержится следующая оговорка об аккредитиве: «... платеж продажной цены в 500 000 долл. из открытого в «Бэнк-хаус А.Зеллен» в Амстердаме аккредитива, который следует использовать до ..., счет-фактура в трех экз., полный набор (3/3) морских документов и страховой полис (переводимый)».

Посредством включения оговорки об аккредитиве в торговый договор импортер обязан в установленный срок открыть для осуществления платежей аккредитив на оговоренную сумму в своем банке. Аккредитив должен быть открыт на имя экспортера с получением в указанном им кредитном институте(2). При подаче заявления на открытие аккредитива импортер должен сначала обеспечить его денежными средствами, для чего существуют различные способы. Если у экспортера достаточно средств на счете, он может списать с него сумму аккредитива и договориться с банком о предоставлении для этой цели кредита. Возможно привлечение средств с помощью векселя. На следующем этапе (3) импортер через свой банк уведомляет об открытии аккредитива с помощью авизо¹ банк экспортера, который в свою очередь сообщает об этом экспортеру (4). Последний, уверенный теперь в оплате товаров покупателем, может производить отгрузку товаров (5). Транспортировка может продолжаться долгое время, что связывает оборотные средства экспортера. Товарный аккредитив не только гарантирует оплату поставок, но и позволяет экспортеру быст-

¹ Авизо - письменное официальное уведомление об открытии аккредитива.

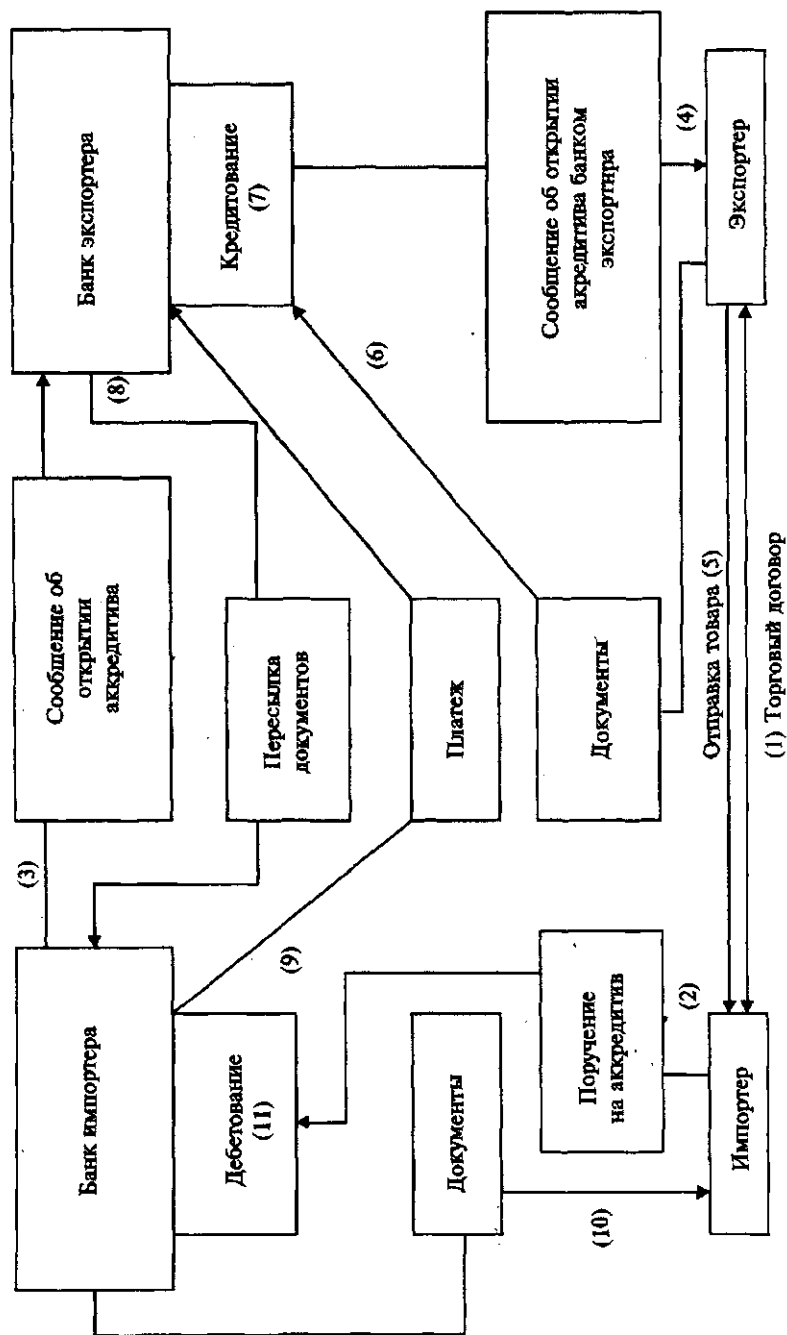


Рис.2.2. Схема товарного аккредитива

рее получить платеж по ним. Далее экспортер передает своему банку полученные от фрахтовщика отгрузочные документы (6). Банк осуществляет проверку документов. Отгрузочные документы имеют международный стандарт, причем к правильности их оформления предъявляются высокие требования. После проверки документов и установления соответствия их условиям аккредитива и оговоренному сроку подачи банк выдает экспортеру причитающуюся ему сумму в виде денег либо кредитует счет (7). Эта процедура может осуществляться в двух формах: экспортер получает деньги сразу же после проверки документов с окончательным расчетом через банк импортера или же после получения документов банком импортера.

Таким образом, для экспортера существует возможность получить деньги значительно раньше, чем товары достигнут пункта назначения. На следующем этапе (8) происходит пересылка документов банку импортера через банк экспортера, как правило, авиапочтой. По взаимному соглашению между банками банк импортера сразу же проводит по счетам сумму, выплаченную банком экспортера по аккредитиву (9). После проверки документов банк импортера извещает об этом клиента (10). Одновременно банк принимает решение об аккредитиве, открытом в начале сделки (11). Когда товар прибывает в пункт назначения, он передается покупателю. Обычно после этого торговый договор считается выполненным.

В заявлении на открытие аккредитива должны быть следующие данные:

- наименование и адрес экспортера и его банка;
- отметка о том, является ли аккредитив отзывным или безотзывным;
- сумма аккредитива;
- вид отгрузочных документов, против которых должен осуществляться платеж;
- количество, цена и точное обозначение товара;
- условия поставки;
- максимальный срок поставки.

В соответствии с едиными требованиями к товарному аккредитиву, принятыми Международной торговой палатой, существуют две основные формы аккредитива: отзывный и безотзывный. Форма аккредитива устанавливается в торговом

договоре. *Отзывный аккредитив* используется довольно редко. Любой аккредитив, не обозначенный как безотзывный, является отзывным аккредитивом. Такой аккредитив не образует никаких правовых обязательств между открывающим аккредитив банком и бенефициаром. Отзыв разрешается даже без уведомления бенефициара. Отзывный аккредитив дает довольно мало гарантий экспортеру, который пытается всячески избежать этой формы расчетов.

Чаще применяется безотзывный аккредитив. Он в большей степени соответствует сущности аккредитива. *Безотзывный аккредитив* является твердым обязательством аккредитованного банка по отношению к бенефициару. Безотзывность аккредитива должна быть указана в тексте заявления на его открытие, иначе он автоматически становится отзывным. В тексте аккредитива следует указать срок его действия.

Поскольку при безотзывном аккредитиве выплата экспортеру может осуществляться его банком безоговорочно при предоставлении документов или по договоренности только после получения их банком импортера, возникают еще некоторые риски. Может, например, случиться так, что банк импортера обнаружит неправильное оформление документов (на этапе 8, см. схему) и вследствие этого откажется от платежа (9). Может произойти и так, что из-за политических перемен в стране импортера последний не захочет или не сможет произвести оплату или значительно задержит ее. Принимается во внимание даже возможность потерь документов при пересылке (8) и банкротства банка импортера.

Для страхования от чрезвычайных обстоятельств во внешнеторговой практике промышленно развитых стран существует возможность выбора так называемого подтвержденного аккредитива. *Подтвержденный безотзывный аккредитив* обеспечивает экспортеру безотзывное обязательство платежа со стороны его банка, поскольку банк с помощью этого подтверждения изъявляет готовность произвести оплату в любом случае при предъявлении документов. Если документы в порядке, то платеж производится тогда же, когда обнаружится, что импортер или его банк не могут или не хотят платить. Риск подобного неплатежа переходит, таким образом, к банку экспортера. Для экспортера подтвержденный безотзывный аккредитив является полной гарантией платежа (если не рассматривать возможность неожиданного банкротства банка экспортера).

Однако чем надежнее гарантия, тем выше ее цена. Соглашение о выставлении подтвержденного безотзывного аккредитива вызывает дополнительные расходы, поскольку банк импортера должен, как правило, уплатить банку экспортера комиссию за подтверждение, которую в конечном счете уплачивает импортер. Тем самым фактически повышается цена товара, что может снизить конкурентоспособность экспортера в случае, если другие экспортеры не прибегнут к безотзывному подтвержденному аккредитиву. Поэтому на практике данная форма аккредитива встречается редко. К нему прибегают тогда, когда неточно известна платежеспособность импортера и его банка.

Аккредитив может быть передан и как вексель, но в отличие от векселя он может быть передан лишь однажды.

В банковской практике встречаются также особые формы аккредитива.

Револьверный аккредитив. Эта форма аналогична контокоррентному кредиту¹. Он применяется тогда, когда происходит регулярное пополнение аккредитива до установленной суммы по мере его использования (например, при длительных поставках сырья). Постоянный контроль за револьверным аккредитивом сложен для банка, поэтому такая форма расчета распространена незначительно.

Аккредитив для оплаты неотгруженных товаров. Это особая форма расчетов при экспорте сырьевых товаров (например, риса, хлопка, шерсти). В данном случае банку экспортера разрешается выдавать экспортеру авансы до представления документов в соответствии с так называемой «красной оговоркой» (на аккредитиве делается красная отметка). Ответственность за эту сумму несет банк, открывший аккредитив. «Зеленая оговорка» в аккредитиве означает, что экспортные товары перед отгрузкой должны быть помещены на склад. В данном случае выплата аванса осуществляется на основании складского свидетельства, заменяемого иногда отгрузочными документами.

Компенсационный аккредитив. При существующей возможности только одноразовой передачи аккредитива может слу-

¹ Если поставки товаров осуществляются взаимно с последующими расчетами по открытому счету, то они отражаются на контокорренте, происходит двустороннее кредитование и зачет взаимных требований.

читься так, что экспортер располагает многими субпоставщиками, с которыми он хочет рассчитаться с помощью одного аккредитива. Бенефициар может поручить банку открыть субпоставщикам компенсационный аккредитив, финансовым обеспечением которого для банка служит первоначальный оригинал аккредитива.

Акцептно-рамбурсный кредит — это документарный акцептный кредит, предоставленный экспортеру каким-либо банком при наличии гарантии банка импортера или третьего банка против представления определенных документов. При этом кредитование может осуществляться как с аккредитивом, так и без него.

Во внешней торговле продавец часто не удовлетворяется акцептом покупателя и требует акцепт известного банка, в большинстве случаев находящегося либо в стране экспортера, либо в международном финансовом центре, например, Нью-Йорке или Лондоне. Последний случай имеет место тогда, когда оплата предусмотрена в валюте третьей страны.

Акцептно-рамбурсный кредит следует считать особой формой акцептного кредита, от обычной формы которого он отличается в первую очередь тем, что обеспечивается документами. На практике он осуществляется чаще всего вместе с товарным аккредитивом.

К специальным формам экспортных кредитов относятся *банковские операции по предоставлению аванса поставщику и обеспечению поступления платежа от импортера под залог товарных документов*.

В то время как предметом акцептно-рамбурсного кредита являются товары, отгруженные морским транспортом, рассматриваемая форма кредита связана с отправкой товаров железной дорогой. Документом здесь служит дубликат железнодорожной накладной.

Например, голландская фирма по торговле овощами заключила со швейцарским импортером договор о поставке 600 ящиков томатов. С помощью предоставленного банком продавца кредита экспортер покупает томаты, которые служат до их реализации обеспечением кредита. Банк экспортера пересылает документы (дубликат железнодорожной накладной) банку импортера с указанием передать томаты импортеру против платежа. Это осуществляется с помощью специального доку-

мента, превращающего предъявительские ценные бумаги в именные.

Специальной формой является и *банковский кредит*, предоставляемый *путем учета векселей*. При данной форме кредита экспортер имеет возможность выставить вексель на импортера, который акцептует его, после чего экспортер может учесть этот вексель в своем банке. Такая операция осуществляется главным образом в рамках аккредитива.

Имеются две основные формы кредита путем учета: право покупки и поручение на покупку векселя.

Право покупки, называемое также правом платежа, применяется в основном при расчетах со странами Дальнего Востока. Банк импортера уполномочивает банк-корреспондент, находящийся в стране экспортера, купить выставленную экспортером на импортера тратту с относящейся к ней документацией за счет банка импортера. При этом аккредитив не выставляется, и банк импортера не дает обязательств платежа, а заявляет только о готовности учесть данный вексель. Такая форма кредита призвана способствовать экономии времени, расширению способов платежа и возможностей кредитования. Если у банка экспортера имеется поручение банка импортера, то первый банк уведомляет об этом продавца, который выставляет вексель на импортера и продает его своему банку, а тот в свою очередь продает вексель банку импортера. Часто не ждут акцепта импортера. Банк экспортера сразу же перепродает вексель банку импортера и лишь в редких случаях учитывает его за счет собственных средств, поскольку банк импортера не дает никаких гарантий относительно оплаты векселя.

Вторая форма рассматриваемого кредита — *поручение на покупку векселя*. Банк импортера дает поручение своему банку-корреспонденту в стране экспортера купить выставленную на него экспортером тратту со всеми прилагающимися документами. Таким образом экспортер быстрее получает оплату, поскольку ему не нужно ждать, пока перешлют документы, а банк импортера зачисляет средства на счет банка продавца. Однако в данном случае для экспортера существует больший риск неплатежа, нежели при аккредитивной форме расчета, так как риск исчезает только при покупке тратты банком экспортера или банком-корреспондентом. По сравнению с

правом покупки преимущество этой формы кредита состоит в том, что экспортер получает банковский акцепт только в том случае, если это оговорено в договоре.

Важной чертой рассмотренного кредита является то, что он подготавливает лишь способ платежа, но не дает основания для обязательства его совершить.

Особенности договора о еврокредите. Хотя кредиты евро-рынка, как правило, не связаны с конкретной внешнеторговой сделкой, все же они используются для финансирования импорта или оплаты иностранных услуг. Еврорынок является международным денежным рынком, не контролируемым ни одним из государств.

Различаются рынок евровалют, рынок еврокредитов и евро-рынок капиталов. Такое деление основывается на различии в сроках кредитов. Процентная ставка по еврокредитам обычно не фиксируется, а ежеквартально или раз в полгода корректируется в соответствии с рыночными ставками (на базе ролловера). При заключении соглашения стороны договариваются, в какой валюте предоставляется кредит. При наличии мультивалютной оговорки исходная валюта может быть заменена другой конвертируемой валютой. Заемщик может воспользоваться правом изменения валюты перед началом каждого периода уплаты процентов. Если валюта изменяется, кредит погашается по действующему курсу новой валюты к прежней.

Как правило, еврокредит является несвязанным финансовым кредитом, что обуславливает свободу распоряжения им. По договоренности кредитора и заемщика еврокредит может быть целевым. Виды целевых кредитов:

- при проектном финансировании — для финансирования определенного проекта;

- при кредитовании с целью совершения авансовых и промежуточных платежей по поставкам промышленного оборудования. При этом заключается соглашение о том, для каких конкретных целей должен использоваться кредит и какие документы (например, коммерческие) должны быть приложены;

- для аккредитива, при этом в договор о кредитовании требуется включить указание об открытии аккредитива.

Ключевые понятия

Платежное поручение	Факторинг
Банковский ордерный чек	Лизинг
Клиентский чек	Форфетирование
Еврочек	Кредит покупателю
Дорожный (туристский) чек	Связанный (целевой) кредит
Кредитные карточки	Инкассо документарное
Документарное инкассо	Товарный аккредитив
Расчетные средства при посредничестве в платежах во внешней торговле	Акцептно-рамбурсный кредит
Кредит поставщика	Формы кредита путем учета: право покупки и поручение на покупку векселя
Валюта платежа	Договор о еврокредите
Условия платежа	

РАЗДЕЛ II

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ И КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ГЛАВА 3

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные официальные документы о валютном регулировании, валютном контроле. Виды рубля и проблемы его конвертируемости. Московская Межбанковская валютная биржа. Операции с долларом, маркой и «мягкими» валютами.

3.1. ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ. ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», вступивший в силу с 1993 г., является основой валютного законодательства РФ. Определяя общие принципы осуществления валютных операций во внутреннем хозяйственном обороте и международных расчетов Российской Федерации, а также права и обязанности юридических и физических лиц в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, ответственность за нарушение валютного законодательства, он представляет собой ту основу кодекса новых «правил игры», на которую должна опереться вся валютная инфраструктура рыночной экономики.

Закон о валютном регулировании РФ определяет основные

положения регулирования валютной сферы. В этой связи большое значение имеют нормативные акты в области валютного регулирования, разрабатываемые Банком России. Пока нормативные акты в развитие закона по вопросам, относящимся к компетенции Центрального банка, находятся в стадии подготовки, сохраняют силу ранее принятые «Основные положения о регулировании валютных операций на территории СССР» (письмо Госбанка СССР от 24 мая 1991 г. № 352).

Поскольку все разделы Закона имеют принципиальное значение, представляется целесообразным прокомментировать их.

Валютные ценности и валютные операции

Из понятия «валютные ценности» исключены банковские платежные документы в рублях, приобретенные за иностранную валюту с правом обращения их в такую валюту (на практике речь могла идти об отрезных чеках Внешторгбанка СССР серии «Д» и о выпускавшихся этим банком дорожных чеках в рублях со свободной конверсией), фигурировавшие в действовавшем законодательстве СССР. Теперь в перечень валютных ценностей включена иностранная валюта, ценные бумаги в иностранной валюте — платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы и пр.), фондовые ценности (акции, облигации) и другие долговые обязательства, выраженные в иностранной валюте, драгоценные металлы — золото, серебро, платина и металлы платиновой группы, природные драгоценные камни в сыром и обработанном виде, а также жемчуг.

Анахронизмом, не отвечающим современной международной практике, выглядит указанный перечень валютных ценностей, так как критерий валютной ценности заключается не в обывательском понимании ее как «чего-то очень дорогого», а прежде всего в ее денежном характере и происхождении. В современном мире валютными ценностями считается то, что покупается и продается на валютных и денежных рынках. Все остальное — это товары (причем такие специфические, как драгоценные металлы и драгоценные камни), являющиеся предметами торговли на особых рынках, которые под действие валютного законодательства обычно не подпадают.

В связи с введением в дальнейшем в оборот новых видов ценных бумаг — валютных облигаций ВЭБ и золотых сертификатов — возникает необходимость

в приведении в соответствие теории и практики операций с валютными ценностями. Возник вопрос: а являются ли таковыми эти бумаги и соответственно подпадают ли они под валютное регулирование?

Ответы на эти вопросы были даны в письмах ЦБ РФ от 13 апреля 1994 г. № 87 «О порядке осуществления на территории РФ операций с облигациями внутреннего государственного валютного облигационного займа» и № 88 «О порядке осуществления на территории РФ операций с золотыми сертификатами Минфина РФ выпуска 1993 года» (1994 г., № 15).

Согласно этим документам облигации признаются валютными ценностями, которые могут обращаться на территории России с учетом всех требований валютного законодательства. При этом разрешается в сделке с этими облигациями между резидентами использовать иностранную валюту. Нерезиденты имеют право приобретать эти облигации за рубли, но только за счет средств со счетов типа «И», которые могут открываться только в уполномоченных банках. Приобретенные за валюту облигации ВЭБ учитываются по цене приобретения с последующей их переоценкой в установленном порядке (см. письмо ЦБ от 10 августа 1992 г. № 15).

Золотые сертификаты Минфина РФ валютными ценностями не являются и могут быть оплачены только в рублях, если даже одной из сторон в сделке выступает нерезидент, который может использовать для приобретения сертификата средства с рублевых счетов любого типа.

Закон закрепил сложившуюся в валютных отношениях практику разделения субъектов таких отношений на резидентов и нерезидентов. При этом следует отметить, что Закон не предусматривает возможность функционирования на валютной территории РФ иностранных организаций или фирм, зарегистрированных за границей и осуществляющих в РФ хозяйственную или коммерческую деятельность.

Операции с иностранной валютой и ценными бумагами подразделяются на текущие валютные операции и валютные операции, связанные с движением капитала. Такое разделение важно для определения объема валютных прав, предоставляемых Центральным банком РФ коммерческим банкам в выдаваемых им лицензиях на совершение операций с валютными ценностями. Кроме того, как представляется, операции, связанные с вывозом капитала, должны регулироваться специальными нормативными актами, определяющими принципы и порядок инвестирования за границу, в том числе валютных ценностей.

В целом, как и в большинстве стран, объединенных под эгидой Международного Валютного Фонда (МВФ), российское валютное законодательство имеет теперь дело с категориями «резиденты» и «нерезиденты», «текущие валютные операции» и «валютные операции, связанные с движением капитала».

В разделе II Закона содержится очень важное положение, определяющее, что расчеты между резидентами осуществляются в валюте Российской Федерации. Другое существенное положение гласит, что порядок приобретения и использования в Российской Федерации валюты РФ нерезидентами устанавливается Центральным банком РФ.

Что касается вывоза и пересылки из России валюты РФ и ценных бумаг, выраженных в валюте РФ, а также их ввоза и пересылки в Россию, то они осуществляются резидентами и нерезидентами в порядке, устанавливаемом ЦБ РФ совместно с Министерством финансов РФ и Государственным таможенным комитетом РФ.

В статье 4 Закона закреплено правило, касающееся внутреннего валютного рынка Российской Федерации. Это правило без преувеличения можно считать фундаментом правового регулирования валютных рыночных отношений, складывающихся в РФ. Рассматриваемая статья Закона устанавливает ряд принципиальных моментов, определяя, что операции на валютном рынке России проводятся: резидентами; через уполномоченные банки и валютные биржи. Тем самым прежнес монопольное право Внешэкономбанка (ВЭБ) на ведение валютных счетов, совершение сделок с валютными ценностями, банковское обслуживание расчетов в иностранной валюте рассредоточивается между так называемыми уполномоченными банками.

Предел отношения курса покупки иностранной валюты к курсу ее продажи устанавливает ЦБ РФ.

Закон возложил на Центральный банк очень серьезные обязанности, и главной из них является функция регулирования валютных операций клиентов. Основные направления этого регулирования определены в тексте Закона.

Так, текущие валютные операции осуществляются резидентами без ограничений, а валютные операции, связанные с движением капитала, — в порядке, устанавливаемом ЦБ РФ. Порядок обязательного перевода, ввоза и пересылки в РФ иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, принадлежащих резидентам, как выше уже указано, определяет ЦБ РФ. Порядок обязательного ввоза и пересылки в Россию драгоценных металлов, природных драгоценных камней, а так-

же жемчуга, принадлежащих резидентам, устанавливает Правительство РФ.

Нормы Закона предусматривают порядок формирования государственных валютных резервов, который ранее устанавливался Верховным Советом РФ. Что касается порядка обязательной продажи резидентами поступлений иностранной валюты на внутреннем валютном рынке России, то он устанавливается Президентом РФ.

Следует отметить, что явно ограничительным характером отличаются нормы, касающиеся валютных операций нерезидентов в РФ. Во-первых, хотя нерезиденты и могут иметь счета в иностранной валюте и в валюте РФ в уполномоченных банках, но порядок открытия и ведения этими банками таких счетов устанавливает ЦБ РФ. Во-вторых, нерезиденты имеют право переводить, вывозить и пересылать из России валютные ценности, если они были ранее переведены, ввезены или пересланы в РФ на основаниях, указанных в Законе.

Валютный контроль

Закон предусматривает передачу функции контроля за соблюдением валютного законодательства Центральному банку России, а также Правительству РФ. Уполномоченные банки являются агентами валютного контроля, подотчетными ЦБ РФ. Органы валютного контроля в пределах своей компетенции издают нормативные акты, обязательные к исполнению всеми резидентами и нерезидентами в Российской Федерации.

Ст. 14 Закона определяет ответственность за нарушение валютного законодательства, в частности, в виде штрафов в пределах суммы, которая не была учтена, была учтена не надлежащим образом или по которой документация и информация не были представлены в установленном порядке.

В целом Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» позволяет в условиях несовершенства рыночных структур и рыночных отношений обеспечить для всех предприятий внешнеэкономического комплекса равные возможности и заинтересованность в повышении эффективности их участия в международном разделении труда и одновременно создать систему контроля за соблюдением валютных интересов РФ.

Предлагаемые меры валютного регулирования не являются

чем-то необычным и широко используются многими странами с целью стабилизации денежного обращения, защиты внутреннего рынка и недопущения сокращения валютных резервов. Из более чем 170 стран — членов МВФ 123 страны в той или иной степени применяют, например, требования обязательного перевода из-за границы экспортной выручки. Среди них такие ведущие индустриальные страны, как Франция, Италия, Бельгия и др.

Учитывая, что подобное регулирование вводится в условиях меняющейся экономической ситуации, Центральный банк России проводит дальнейшую работу по совершенствованию основных положений валютного регулирования и валютного контроля.

Так, ЦБ РФ издал Положение «О порядке ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте уполномоченными банками» № 01-20/3371 от 14 апреля 1993 г. В нем, в частности, отмечается, что наличная иностранная валюта (денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством в соответствующем иностранном государстве), ценные бумаги в иностранной валюте могут быть ввезены в РФ, вывезены из РФ с соблюдением требований настоящего Положения и правил таможенного оформления и контроля.

В указанном Положении к ценным бумагам, выраженным в иностранной валюте, относятся: платежные документы (чеки, простые векселя, тратты, аккредитивы, оттиски в кредитных карточках, платежные поручения, заявления и иные приказы об осуществлении платежа), фондовые ценности (акции, облигации, сертификаты, документы о заключении валютных сделок «фьючерс» и «опцион»), другие долговые обязательства (депозитные и сберегательные сертификаты, гарантийные письма и пр.).

Уполномоченные банки осуществляют ввоз в РФ валютных ценностей без ограничений при соблюдении таможенных правил.

Уполномоченные банки и другие кредитные учреждения, не имеющие генеральной лицензии на проведение валютных операций, не обладают правом самостоятельных операций в РФ с наличной иностранной валютой и производят ее продажу

(обмен) банкам, имеющим генеральную лицензию, и другим участникам внутреннего валютного рынка в соответствии с валютным законодательством РФ.

Ежемесячно не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным, уполномоченные банки, осуществляющие ввоз и вывоз валютных ценностей, представляют отчет в Банк России.

Нарушение вышеизложенного порядка влечет за собой ответственность в соответствии с законодательством РФ.

Госбанк СССР выдавал коммерческим банкам лицензии двух типов на операции с валютой — генеральные и простые.

ЦБ РФ выдаст лицензии следующих видов на право проведения операций с валютой:

генеральные валютные лицензии предоставляют банкам право проводить операции с валютой как на территории Российской Федерации, так и за рубежом. Это означает, что эти банки уполномочены на открытие и ведение корреспондентских счетов в иностранных банках (без ограничений количества устанавливаемых корреспондентских счетов с инобанками);

внутренние валютные лицензии дают банкам право на проведение операций с валютой только на территории Российской Федерации при условии открытия корреспондентского счета в ВЭБ или любом другом банке, имеющем генеральную лицензию;

расширенная валютная лицензия, помимо операций, разрешенных внутренней лицензией, дает право на установление корреспондентских отношений с шестью иностранными банками.

В 1993 г. ЦБ РФ «преподнес подарок» и банкам, имеющим внутреннюю валютную лицензию. Все они могут теперь устанавливать прямые корреспондентские отношения со следующими иностранными банками: Эйробанком (Париж), Ост-Вест Хандельсбанком (Франкфурт-на-Майне), Донау-банком (Вена), Ист-Вест Юнайтед банком (Люксембург) и Московским Народным банком (Лондон, Сингапур).

Однако «дарованную» Центральным банком свободу не стоит воспринимать как абсолютную. Дело в том, что все перечисленные банки являются бывшими совзагранбанками. Патронаж ЦБ над ними не утрачен, т.е. все операции, проводимые между этими партнерами, останутся под контролем ЦБ. Тем не менее, такой вариант полусвободы представляется

более приемлемым, чем полный запрет на вывоз валюты из России, чреватый расширением нелегального экспорта капитала.

Центральный банк Российской Федерации (телеграмма № 147-94 от 30 мая 1994 г.) внес изменения в порядок выдачи лицензий на проведение банковских операций в иностранной валюте. Начиная с 1 июля 1994 г. валютные лицензии с правом открытия корсчетов в иностранных банках выдаются коммерческим банкам при наличии у них собственных средств (капитала) в размере, эквивалентном 1 млн. ЭКЮ. Под собственными средствами (капиталом) банка понимаются остатки средств по всем фондам (кроме износа основных средств) и нераспределенная прибыль, остающаяся в распоряжении банка.

ЦБ РФ утвердил «Условия открытия банков с участием иностранных инвестиций на территории России», согласно которым узаконено присутствие иностранных банков на российском рынке. Тем самым было частично компенсировано отсутствие нового банковского законодательства. ЦБ ограничивает совокупный капитал совместных банков и филиалов иностранных банков в размере 12-15% совокупного капитала российских банков, а также придерживается «принципа дозированнойности», т.е. допуска наиболее солидных банков, которые действительно могли бы помогать своей клиентуре вкладывать деньги в развитие экономики России (см. также Указ Президента от 6 июня 1994 г. о более широком доступе на российский финансовый рынок иностранных банков, Российский вестник. 1994. № 2, 6, 7.).

ЦБ РФ разрабатывает различные проекты стабилизации курса рубля в соответствии с политикой, проводимой в области валютного регулирования. Так, определенное влияние на валютный рынок оказала Инструкция ЦБ РФ № 15 «О порядке ведения уполномоченными банками Российской Федерации открытой валютной позиции», регламентирующая операции банков по покупке и продаже валюты за свой счет.¹ Вступила в силу с 6 июля 1993 г. открытая валютная позиция — разница между суммами валюты, купленной и проданной банком за свой счет за определенное время. Теперь ни один банк не может или продавать валюту, или только ее покупать. Таким образом, для каждого из них в зависимости от его размеров установлен

¹ См.: Экономика и жизнь. 1993. № 22, 26.

лимит открытой валютной позиции на каждый день. Эта мера даст возможность упорядочить и прогнозировать движение валюты на рынке.

В нынешней ситуации на ММВБ, когда основная часть операций на валютном рынке проводится за счет клиентов, т.е. «клиентский» спрос и предложение определяют курс рубля, такая инструкция играет весьма положительную роль, поскольку, имея значительную открытую валютную позицию, банки могли бы понести существенные убытки.

Учитывая, что для банков с собственными средствами от менее 1 до 10 млрд.руб. лимит валютной позиции установлен на уровне от 100 тыс. до 1 млн.долл., можно ожидать в случае реализации (контроля за выполнением) этого нормативного документа снижения объемов операций банков на валютном рынке за счет собственных средств.

Более важное значение для российского валютного рынка и стабилизации курса рубля может иметь принятое правительством и ЦБ РФ принципиальное решение о допуске на валютный рынок России нерезидентов. Это означает не только снятие валютных ограничений на текущие (а возможно, и связанные с движением капиталов) операции нерезидентов, но и важный шаг на пути перехода к полной конвертируемости рубля.

28 июня 1993 г. ЦБ РФ разослал телеграмму, в соответствии с которой с начала июля 1993 г. изменяются правила обязательной продажи валюты. С введением новых правил Банк России открыл еще несколько валютных бирж, которых стало шесть: Московская, Санкт-Петербургская, Ростовская, Уральская в Екатеринбурге, Сибирская в Новосибирске и Азиатско-Тихоокеанская во Владивостоке. Теперь экспортеры не обязаны продавать 30% своей выручки в СКВ непосредственно ЦБ, а должны это делать через биржи, как и оставшиеся 20% из подлежащих обязательной продаже 50%. Другая важная сторона этого новшества заключается в том, что уполномоченные банки обязаны сейчас продавать поступающую им экспортную выручку на внутреннем рынке в течение семи дней. Ранее банки могли ждать благоприятной конъюнктуры и влиять на движение курса валют. Новый порядок продажи сужает возможности банков влиять на рынок путем договора между ними. Эта мера будет способствовать и выравниванию курса рубля к доллару в соответствии с реальным экспортом.

Инструкцией ЦБ РФ от 1 октября 1993 г. запрещена с 1

января 1994 г. реализация товаров и услуг за наличную иностранную валюту.¹ (Безналичные расчеты между российскими юридическими лицами были запрещены ранее). Все расчеты между предприятиями и гражданами на территории России могут осуществляться в рублях и иностранной валюте во всех формах, принятых в международной практике, включая расчеты дебетными и кредитными картами, за исключением расчетов в наличной иностранной валюте.

Таким образом, с 1 января 1994 г. рубль становится фактически единственным законным платежным средством на территории России. Тем самым ЦБ пытается прекратить долларизацию страны. (Активы российских коммерческих банков в иностранной валюте к началу 1994 г. составляли 14-15 млрд.долл., а на руках у населения, по некоторым подсчетам, — еще 3—3,5 млрд.долл.).²

К другим документам сферы валютного регулирования можно также отнести³:

письма Банка России от 13 апреля 1994г. № 87 «О порядке осуществления на территории РФ операций с облигациями внутреннего государственного валютного облигационного займа» и № 88 «О порядке осуществления на территории РФ операций с золотыми сертификатами Минфина РФ выпуска 1993 года»;⁴

в известной степени с той же проблемой урегулирования внутреннего государственного долга, но на этот раз перед физическими лицами, связано утверждение 1 июня 1994г. Порядка осуществления выплаты заблокированных остатков с текущих счетов граждан РФ в иностранной валюте в главных управлениях (национальных банках) Банка России с одновременным закрытием указанных счетов;⁵

телеграмма ЦБ РФ от 19 апреля 1994г. № 104-94 о порядке выдачи банками разрешений на вывоз валюты из РФ;⁶

телеграмма ЦБ РФ от 10 июня 1994г. № 136-94, вводящая

¹ Досье бухгалтера. 1994. № 7. С. 4—14.

² См.: Финансовые известия. 1993. № 49.

³ Экономика и жизнь. 1994. № 28.

⁴ Экономика и жизнь. 1994. № 15.

⁵ Там же. № 23.

⁶ Там же. № 17.

для подразделений ЦБ контрольную отчетность за авансовыми платежами за границу;¹

письмо Банка России от 27 мая 1994г. № 92 «Об уточнении порядка ведения рублевых и валютных счетов официальных представительств иностранных государств в уполномоченных банках», запрещающее зачисление на текущие счета в уполномоченных банках консульских сборов в наличной иностранной валюте.² За счет этой валюты могут быть приобретены рублевые средства с последующим их зачислением на счет типа «Т».

Повышенное внимание ЦБ к валютному рынку (и особенно к валютным операциям) подтверждается не только выходом новых форм отчетности, разъяснений и запретов, но и введением практики информирования об изменениях в налично-денежном обращении иностранных государств. (Только за первое полугодие 1994 г. ЦБ выпустил 10 телеграмм-сообщений о выпуске или изъятии из обращения иностранных банкнот).

Разработана совместная инструкция ЦБ РФ и Государственного таможенного комитета от 12 октября 1993г. № 19 по установлению жесткого контроля за поступлением в страну валюты, получаемой экспортерами товаров.³ С 1 января 1994 г. на территориальные органы ЦБ возложено осуществление функции валютного контроля за предприятиями-экспортерами, имеющими разрешение ЦБ на открытие счетов в банках за границей.

Указанные предприятия для подписания паспорта экспортной сделки, оформление которого предусмотрено новым порядком контроля за поступлением экспортной выручки, должны представить в территориальные органы ЦБ РФ по месту регистрации следующие документы:

- 1) составленное в произвольной форме заявление с просьбой о подписании паспорта сделки;
- 2) копию лицензии Банка России на открытие счета за границей;
- 3) копию Устава и Учредительного договора;
- 4) копию письма иностранного банка, в котором открыт счет экспортера с описанием режима счета;
- 5) оригинал или копию контракта, на основании которого составлен паспорт сделки;

¹ Экономика и жизнь. 1994. № 27.

² Там же. № 20.

³ Российские вести. 1993. 20 октября.

6) заверенную предприятием копию выписки по счету в иностранном банке;

7) нотариально заверенное свидетельство о регистрации предприятия;

8) нотариально заверенную карточку с образцами подписей лиц, уполномоченных подписывать внешнеторговые контракты от имени предприятия, и оттиском печати;

9) заполненный и подписанный от имени предприятия паспорт сделки.

Для ГУ ЦБ РФ по г.Москве установлен срок подписания паспортов сделок — 14 дней с момента представления в ГУ всех необходимых документов. Московские предприятия-экспортеры, имеющие счета в банках за границей, должны представлять пакеты документов по экспортным сделкам в экспедицию ГУ ЦБ РФ по Москве.

Данные требования определены Инструкцией ЦБ РФ от 12 сентября 1993г. № 19 «О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию валютной выручки от экспорта товаров» («Экономика и жизнь». 1993. № 45-48).

Суть указанной инструкции в следующей схеме: в единую цепочку «завязываются» экспортер; уполномоченный банк, обслуживающий данную экспортную сделку; таможенное учреждение, контролирующее вывоз товара; Центральный банк и его территориальное управление.

Инструкция вступила в силу с 1 января 1994 г. в отношении товаров стратегического назначения. Экспортеры других товаров получили двухмесячную отсрочку до 1 марта 1994 г.

Любая экспортная операция начинается с оформления *паспорта сделки* — базового документа валютного контроля. Он подписывается экспортером и уполномоченным банком. На основании этого документа банк берет на себя обязательство выполнить функцию агента валютного контроля, а экспортер — осуществлять расчеты по контракту через уполномоченный банк. Паспорт сделки — это минимум информации, необходимой органам валютного контроля, чтобы проследить за поступлением экспортной выручки на счет экспортера в уполномоченном банке.

Копию паспорта сделки экспортер представляет для таможенного оформления товара. Вся информация поступает в вычислительный центр Государственного таможенного комитета, обрабатывается, затем составляется *учетная карточка таможенного валютного контроля*.

Учетная карточка направляется в уполномоченный банк, подписавший паспорт сделки. С этого момента контроль за поступлением выручки лежит на банке. В строго установленный срок уполномоченный банк должен вернуть заполненную учетную карточку в таможенный комитет. Данные из нее вводятся в вычислительный центр. Информация из вычислительного центра будет предоставляться органам валютного контроля, которых на сегодняшний день три: Правительство, Центральный банк, Государственный таможенный комитет.

Нововведения коснулись 35–40 тыс. юридических лиц, осуществляющих около 1 млн. экспортных отгрузок в год, и 600 коммерческих банков, обслуживающих экспортно-импортные операции¹.

Большая нагрузка ложится на уполномоченные банки, которые должны ужесточить требования к своим клиентам. Предел комиссионных, взимаемых банком с экспортера, составляет 0,15% суммы сделки. Размеры штрафа для нарушителей контроля — 100–300% стоимости товаров с их конфискацией или взысканием стоимости таких товаров.

Разрушение государственной монополии на экспортно-импортные операции — это беспрецедентный в современной истории случай. Естественно, новая система валютного контроля и регулирования не могла быть создана в столь же короткий срок.²

Сейчас утечка капитала стала принимать достаточно изощренные формы и не всегда поддается контролю в рамках действующего законодательства. Если раньше наиболее распространен был невозврат валютной выручки за экспортированную продукцию, то теперь, например, используются импортные операции: предоплата ушла — товара нет. Другой вариант: российское имущество, например корабли, передается в виде вноса в уставный фонд фирмы, учрежденной в

¹ Сегодня системой контроля охвачены валютные операции экспортеров на общую сумму 16 млрд. долл. Операции на сумму 8,4 млрд. долл. являются непосредственным объектом контроля, поскольку расчеты по ним в соответствии с условиями контрактов должны быть завершены. Из указанной суммы экспортных отгрузок уполномоченными банками подтверждено ГТК России непоступление на сумму более 1,5 млрд. долл. (см. Экономика и жизнь. 1994. № 44.).

² Ежегодная утечка капитала из РФ, начиная с 1990 г., оценивается в 10–15 млрд.долл., а весь экспорт нефтепродуктов за 1993 г. составил 7–8 млрд.долл., годовой экспорт леса — 1 млрд.долл.

какой-нибудь стране с льготными условиями регистрации судов. Российская сторона будет получать арендную плату, часть прибыли, но налоги, рабочие места и т.п. уйдут другой стране, что также является прямыми потерями для России.

Контроль за движением валютных средств — это в первую очередь контроль над банковскими учреждениями, осуществляющими операции по их переводу. Такое движение за пределы Российской Федерации может происходить в двух формах: наличной и безналичной. Первой занимаются прежде всего таможенные органы, второй — главным образом ЦБ РФ. Это понятно, когда есть товар, пересекающий границу и который может быть соответственно зарегистрирован таможней. Что касается экспорта различных видов услуг, например, фрахта, то сам факт оказания услуг трудно отследить, а без этого невозможно обеспечить поступление денег в оплату, которая может быть произведена либо наличными, либо переводом на счет в западном банке, о существовании которого нет никаких сведений. Поэтому создание эффективного механизма контроля за репатриацией выручки от экспорта услуг имеет решающее значение.

Любая новая система контроля и регулирования должна быть комплексной.

Сейчас банк, имеющий валютную лицензию, сам становится агентом валютного контроля с функциями, определенными действующим законодательством. Главное — чтобы средства российских субъектов находились на счетах именно российских банков, так как если они уйдут на счета зарубежных банков, то окажутся вне досягаемости российских контролирующих органов (вернуть ранее ушедшие средства можно только по решению суда той страны, где находится счет).

3.2. ВИДЫ РУБЛЯ. КОНВЕРТИРУЕМОСТЬ РУБЛЯ. РЕГУЛИРОВАНИЕ КУРСА РУБЛЯ

Виды рубля

Внутренний рубль отличается от других денежных единиц, имеющих с ним общее название «рубль». Такими единицами

являются: рубль со свободной конверсией, инвалютный, валютный рубль, переводный, трансфертный рубль.

Внутренний рубль — национальная денежная единица РФ, законное платежное средство на территории СНГ.

Рубль со свободной конверсией — расчетная единица. В ней выражаются находящиеся на счетах и во вкладах в банках средства в свободно конвертируемой валюте.

Инкалутный рубль — условная денежная единица, совокупность иностранных валют в рублевом исчислении; используется при отражении валютных средств предприятий на счетах банков, обслуживающих внешнеэкономические связи, в отчетности.

Валютный рубль — средство международного платежа, например, в экономических операциях, связанных с новыми формами экономического сотрудничества с бывшими странами—членами СЭВ, к числу которых относятся, в частности, прямые производственные и научно-технические связи между трудовыми коллективами.

Клиринговый рубль представляет собой разновидность платежного средства в торговых контрактах (образцы контрактов приведены ниже).

Образец

ПРИМЕРНЫЙ ТЕКСТ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ КОНТРАКТА ПРИ РАСЧЕТАХ ЗА ИМПОРТИРОВАННЫЙ ТОВАР В КЛИРИНГОВЫХ РУБЛЯХ

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

В счет Протокола о взаимных поставках товаров между КНДР и СССР на 1989 г. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях франко-вагон Корейско-Советская граница свинцовые стартерные аккумуляторные батареи в следующей номенклатуре и количествах:

Наименование товара, тип	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Аккумуляторные батареи 6СТ-132 12В/132А	560000 шт.	48,30	27048000-00

2. ЦЕНА И ОБЩАЯ СУММА КОНТРАКТА

Цена на товар, поставляемый по настоящему контракту, установлена в клиринговых рублях и понимается франко-вагон Корейско-Советская граница, включая стоимость тары, упаковки и маркировки.

Общая сумма контракта составляет 27048000-00 руб. (двадцать семь миллионов сорок восемь тысяч рублей 00 коп).

3. ПЛАТЕЖ

Платеж за поставляемые по настоящему контракту товары производится Покупателем в клиринговых рублях в пользу Продавца против предъявления Продавцом банку следующих документов:

- 1) счета в 4 экз.
- 2) дубликата ж/д накладной станции отправления в 1 экз.
- 3) спецификации отгруженного товара в 2 экз.
- 4) сертификата о качестве завода-изготовителя в 2 экз.

4. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим контрактом, стороны руководствуются «Общими условиями поставок товаров между внешнеторговыми организациями КНР и СССР» от 27 июля 1981г.

О б р а з е ц

ПРИМЕРНЫЙ ТЕКСТ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ КОНТРАКТА ПРИ РАСЧЕТАХ ЗА ЭКСПОРТИРОВАННЫЙ ТОВАР В ВАЛЮТЕ КЛИРИНГА (В ШВЕЙЦАРСКИХ ФРАНКАХ)

1. ЦЕНА И СУММА КОНТРАКТА

Цены на (наименование товара) устанавливаются в швейцарских франках и понимаются франко-вагон Китайско-Советская граница, включая стоимость экспортной упаковки, маркировки и транспортировки. Позиционные цены указаны в Приложении № . Общая сумма контракта составляет 55.000.015 швейцарских франков (пятьдесят пять миллионов пятнадцать швейцарских франков).

2. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА

Платежи за поставленные по данному контракту товары производятся Покупателем в швейцарских франках в порядке, предусмотренном статьей № 5 Соглашения между Правительством СССР и Правительством КНР о товарообороте и платежах в 1986-1990 гг. от 10 июля 1985 г. в пользу Продавца против предъявления Продавцом банку следующих документов:

- а) счета в 4-х экз.;
- б) отгрузочной спецификации в 2-х экз.;
- в) дубликата ж/д накладной станции отправления в 1 экз.;
- г) сертификата качества в 2-х экз.

3. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим контрактом, действуют «Общие условия поставок товаров из КНР в СССР и из СССР в КНР от 10 апреля 1957 г. с изменениями, внесенными Протоколом от 23 ноября 1970 г.

По своей сущности клиринговый рубль — не валюта, а расчетная единица. Она не имеет ничего общего с внутренним рублем, от которого получила свое наименование. Оба рубля отличаются друг от друга режимом использования. Обычный внутренний рубль применяется в пределах страны как в наличной, так и в безналичной форме в зависимости от рынка — потребительского или производственного назначения. Покупательная способность этого рубля опирается на действующие в стране цены: розничные, оптовые, закупочные. Клиринговый рубль используется только в международных расчетах и в безналичной форме в виде бухгалтерских записей на банковских счетах. Покупательная способность его выражается уровнем цен, о котором государство договорится с торгово-экономическими партнерами, ориентируясь на цены мирового рынка.

Переводный рубль с 1984 по 1991 гг. был разновидностью коллективной, международной валюты, используемой бывшими странами — членами СЭВ. Последняя принципиально отличалась как от национальной, так и от иностранной валюты по своему юридическому статусу и экономическому содержанию. Коллективная — это наднациональная денежная единица. В отличие от советского рубля у переводного рубля была международная стоимостная база (скорректированные цены мировых товарных рынков). С переходом к рыночной экономике и децентрализованной системе взаимных внешнеэкономических связей бывший СССР и другие страны отказались от применения переводного рубля как валюты централизованной плановой экономики.

Трансфертный рубль — рубль, обмениваемый на валюту по особой договоренности с иностранным партнером. Такая операция называется трансфертной. Она осуществлялась обычно коммерческими банками, имевшими право на проведение валютно-финансовых расчетов предприятий. Механизм трансфертной операции прост. В его основе — «джентльменское соглашение» отечественного предприятия с иностранной фирмой об обмене рублей на валюту. Обмен производился следующим образом. На имя иностранной фирмы открывался рублевый счет в отечественном коммерческом банке и валютный счет на имя отечественного предприятия-партнера за рубежом. В «джентльменском соглашении» оговаривался курс, по которому рубли таким образом обменивались на валюту. В дальней-

шем иностранная фирма использовала рубли со своего счета на российском рынке, а отечественное предприятие-партнер — соответственно валюту со счета за рубежом. Тем самым при трансфертных операциях рубли и валюта государственные границы не пересекали. Специалисты многих коммерческих банков считают, что трансфертные операции помогали развитию внешнеэкономических связей, так как в условиях неконвертируемости рубля это, по существу, наиболее эффективный способ его использования в сфере внешней торговли.

Сложным представляется вопрос о курсе рубля к иностранной валюте в этих операциях. В частности, иногда применялся курс рубля, формировавшийся на валютном аукционе, но этот курс предназначен для внутригосударственной сделки между отечественными предприятиями — покупателями и продавцами. В отношении с иностранным партнером такой курс, действуя в его пользу, обесценивает рубль. В настоящее время трансфертные сделки запрещены.

Конвертируемость рубля

На сегодняшний день рубль — валюта замкнутая, необратимая. Однако переход к его конвертируемости предусмотрен. Основные предпосылки на пути продвижения к конвертируемости рубля:

- стабилизация финансов;

- реформа ценообразования, позволяющая объективно определять покупательную способность и курс национальной валюты;

- создание развитого оптового внутреннего рынка, что вернет рублю функции денег;

- развитие промышленного конкурентоспособного экспортного сектора, способного стать рычагом для поддержания стабильного курса обратимого рубля на мировых денежных рынках;

- совершенствование организационно-правовой инфраструктуры обратимости рубля (валютное регулирование, банки, валютная биржа).

Больше всего наша страна продвинулась в обеспечении последней предпосылки. Становление рынка призвано реализовать остальные. В частности, в 1992 г., были введены неко-

торые элементы ограниченной конвертируемости рубля.¹ В принятом в октябре 1992 г. Законе Российской Федерации «О валютном регулировании и валютном контроле» фактически конституировался режим так называемой внутренней конвертируемости рубля, т.е. отсутствие ограничений на текущие валютные операции резидентов.

Важно различать формы конвертируемости валюты, сложившиеся в мировой практике. Различают валюты конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые). При этом в международной практике употребляются различные термины: конвертируемая, конвертабельная, обратимая валюта. Все они по своему экономическому содержанию однотипны, выражают одну и ту же сущность.

Важнейшие условия конвертируемости — динамично развивающийся внутренний рынок, на котором может постоянно удовлетворяться спрос со стороны владельцев денег на разнообразные товары и услуги по конкурентным ценам; достаточно диверсифицированное и эффективное национальное производство; конкурентоспособный экспорт, обеспечивающий устойчивость платежного баланса; достаточный уровень валютных резервов; относительная стабильность цен и валютного курса. Необходимым условием конвертируемости является также достаточно развитый валютный рынок.

Конвертируемость национальной валюты в любой форме — это не просто ее обмен на другую валюту по какому-либо курсу, а определенный режим внешнеэкономических связей, основанный на развитой рыночной экономике, действии ряда экономических факторов, делающих такую конвертируемость практически осуществимой.

Валюта конвертируемая — денежная единица государства, которая обменивается на денежные единицы других государств (доллар на марку, марка на иену и т.д.) При этом такая валюта может быть конвертируемой полностью или частично.

¹ Так, фирма-импортер через свой банк может свободно приобрести на межбанковской бирже валюту под импортный контракт при отсутствии каких-либо количественных и даже тарифных ограничений на импорт. Единственным ограничителем служит крайне заниженный курс рубля на валютной бирже.

Что касается валютных операций физических лиц, то постоянно расширяется круг уполномоченных банков, продающих валюту за рубли без каких-либо ограничений.

Валюта полностью обратимая (свободно конвертируемая) — денежная единица страны, в законодательстве которой практически отсутствуют валютные ограничения. Такая денежная единица без специальных разрешений обменивается на другие денежные единицы. Ее обратимость распространяется на все виды внешнеэкономических операций (текущие и инвестиционные), на все категории юридических и физических лиц — владельцев этой валюты. Свободно конвертируемые валюты — доллар США, немецкая марка, иена и др.

Валюта частично обратимая — денежная единица страны, в которой сохраняются валютные ограничения, особенно для резидентов (физических и юридических лиц данной страны), а также в отношении определенного круга валютных операций. Из режимов частичной обратимости наиболее распространен тот, при котором свободный обмен национальной валюты на иностранные разрешается только в отношении текущих операций и не допускается по сделкам, связанным с заграничными инвестициями.

Существуют две разновидности (формы) частичной конвертируемости валюты — внешняя и внутренняя — в зависимости от места постоянного проживания и деятельности владельца валюты. При внешней обратимости обмен заработанной в данной стране валюты для расчетов с за границей разрешен только иностранцам-нерезидентам. Гражданам и юридическим лицам данной страны такой обмен запрещен. При внутренней обратимости, наоборот, правом обмена национальной валюты на иностранную пользуются только резиденты. Для нерезидентов сохраняется режим неконвертируемости национальной валюты данной страны.

Валюта необратимая — денежная единица страны, в которой действуют различные ограничения и защиты в отношении как резидентов, так и нерезидентов. Они касаются ввоза и вывоза национальной и иностранной валют, а также валютных ценностей. Такую валюту называют *замкнутой*.

Под *валютными ограничениями* в международной практике понимается система нормативных правил, устанавливаемых в административном или законодательном порядке и применяемых для ограничения операций с иностранной и национальной валютой, другими валютными ценностями. Это достигается через государственный контроль над операциями: ограничение переводов за границу, блокирование валютной выручки.

До недавнего времени в обновленном валютно-финансовом механизме бывшего СССР действовали три разновидности курса рубля к иностранным валютам: официальный, коммерческий, рыночный.

В бухгалтерском учете для пересчета иностранной валюты в рубли применяется курс, определяемый ЦБ РФ, который согласно Закону «О денежной системе РФ» называется *официальным курсом рубля* к денежным единицам других государств.

Официальный курс рубля использовался для экономического анализа, международных статистических сопоставлений. В настоящее время он не применяется в расчетах по внешне-торговым, кредитным и другим операциям в иностранной валюте. Исключение составляют расчеты по погашению выданных ранее государственных кредитов, имеющих соответствующую оговорку.

Единственная реальная функция официального валютного курса — использование его для управления внешними требованиями и обязательствами, возникающими в результате рублевых расчетов при закупках и поставках товаров или при сооружении объектов на территории других стран. Он может применяться и в тех случаях, когда по аналогичным оценкам ведутся клиринговые расчеты на рублевой основе.

Коммерческий курс рубля был введен с 1 ноября 1990 г. из расчета 1,8 руб. за 1 долл. Он применялся, как правило, для всех экспортно-импортных операций, для международных платежей, расчетов предприятий с внешнеторговыми объединениями, банками и государственным бюджетом, а также по торговым, неторговым и кредитным операциям.

Согласно Указу Президента РФ от 15 октября 1992 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории Российской Федерации» ЦБ РФ с 1 января 1992 г. не устанавливает коммерческий курс рубля к иностранным валютам. Со 2 января 1992 г. ЦБ РФ ввел рыночный курс рубля к иностранным валютам, который использовался для обязательной продажи части экспортной выручки российских резидентов.

Рыночный курс — курс, формируемый на валютной бирже, складывается на основе текущего спроса и предложения при совершении валютных сделок на территории страны в форме межбанковских операций, операций на валютных биржах, аук-

циях и в других формах, допускаемых законодательством. В качестве начального курса используется курс рубля к доллару США, зафиксированный на предыдущих торгах. В начале биржевой торговли маклер объявляет о суммах заявок на покупку и продажу иностранной валюты, соответствующих указанному курсу, а также о суммах заявок с нелимитированным курсом. Если общий размер предложения иностранной валюты в начале торговли превышает размер спроса на нее, то маклер понижает курс доллара к рублю, и наоборот. В ходе торгов члены биржи могут уменьшить или увеличить сумму продаваемой и покупаемой ими валюты; в момент, когда спрос и предложение уравниваются, курс фиксируется и применяется для всех сделок, заключенных на биржевых торгах.

По рыночному курсу стали осуществляться все операции на внутреннем валютном рынке, связанные с куплей-продажей иностранной валюты, в том числе и физическим лицам. С введением рыночного курса рубля был отменен так называемый специальный «туристический» курс (6 руб.26коп. за 1 долл. США), который был введен в ноябре 1989 г. и просуществовал 1,5 года.

В соответствии с Указом Президента от 14 июня 1992 г. № 629 «О частичном изменении порядка обязательной продажи части валютной выручки и взимания экспортных пошлин» введен единый официальный курс рубля к доллару США, определяемый в результате межбанковского фиксинга на торгах ММВБ при активном участии ЦБ РФ.

ЦБ России применяет при покупке валюты средневзвешенный курс торгов валютной биржи. Возникают опять, по крайней мере, два курса — ЦБ России и биржи. Что касается вопроса, нужно ли устанавливать курс ЦБ на основе котировок ММВБ, то, возможно, и следует «развести» эти курсы, однако в любом случае курс ЦБ должен ориентироваться на «рыночный», отклоняясь от него на 5—10%.

В нормативных документах обычно говорится не о конвертируемости вообще, а о развитии и регулировании валютного рынка, о введении либо отмене конкретных валютных ограничений. Переход к конвертируемости нужно рассматривать не как единовременный акт, а как процесс, в ходе которого снимаются в той или иной очередности валютные ограничения. Конечная цель этого движения — достижение полной

обратимости местной валюты, что в принципе тождественно «открытой» экономике. Ломка сложившихся каналов директивного распределения валюты и введение стихийного рыночного перераспределения — вот в чем сущность внутренней конвертируемости.

В настоящее время разбухающей рублевой массе на валютной бирже противостоит мизерное предложение СКВ. Поэтому искаженные биржевые котировки никак не могут приниматься за базу валютного курса рубля, котируемого Центральным банком России, или использоваться для международных сопоставлений цен. Нынешний курс рубля к доллару отражает не их реальное соотношение, а скорее меру ошибочности государственной валютной политики. Сегодняшний курс доллара, чрезвычайно завышенный, имеет фактически две цены: одну, образующуюся на валютной бирже, и другую, вытекающую из сравнения покупательных способностей обеих валют. Расчеты показывают, что реальная стоимость рубля, рассчитанная по соотношению стоимости валовых национальных продуктов США и России, составляет не более 300 руб. за доллар. И пока эта разница не будет сведена к минимуму, ни о какой финансовой стабильности в рыночной экономике не может быть и речи.

Есть два пути достижения конвертируемости. Первый — послевоенный западноевропейский, когда валюты становились обратимыми в результате достигнутой стабильности экономики и финансов как следствия роста производства и экспорта. Страны нынешнего Европейского Союза шли к этому 10—12 лет. Второй путь — посттоталитарный, восточноевропейский, когда конвертируемость валют выступает не как подготовленный результат, а как инструмент хозяйственных преобразований, часть шоковой терапии по оздоровлению экономики и финансов. В этом случае центральные банки уступают курсообразование рынку, и национальная валюта достигает только внутренней, а не мировой конвертируемости. По существу происходит всего-навсего переход от государственного к рыночному распределению иностранной валюты внутри страны.

Российское правительство выбрало восточноевропейский вариант. С этой точки зрения и нужно рассматривать достигнутые результаты. Процесс покупки валюты — долларов, ма-

рок — упростился. В валютных операциях участвуют многие коммерческие банки. Однако одновременно происходит обвальное падение курса рубля.

Этот процесс объективен, поскольку в России нет необходимых условий для конвертируемости рубля, в том числе нет и валютного рынка. Через российский рынок проходит очень малая часть валюты, имеющейся в стране, и сам рынок «точечный», а не общероссийский. На нем практически не фигурируют иные валюты, кроме доллара и немецкой марки. Курсовые соотношения валют значительно отклоняются от международных котировок. Российская национальная валюта — рубль тоже не имеет абсолютного хождения, так как во многих случаях она вытесняется бартером, скапливается в неотоваренные ликвидные массы, дробится по реальной стоимости на наличный, безналичный, ваучерный, внероссийский оборот.

При нынешнем заниженном курсе становится рентабельным в пересчете на рубли даже демпинговый экспорт. За рубежом против России уже активно применяют антидемпинговые санкции. Но главное — это разоряет страну и приводит к тому, что она теряет на мировом рынке часть и без того стремительно сокращающегося национального дохода. Неоправданно подорожал и жизненно необходимый, «критический» импорт.

«Конвертируемость», введенная без договоренностей с государствами рублевой зоны, вызвала наплыв на российские валютные биржи рублевой массы из других стран СНГ. Валюта, которую выбрасывает на биржу в дни торгов Центральный банк России и за которую, по сути, идет основная борьба между банкам — участниками торгов, — это та часть валютной выручки российских предприятий-экспортеров, которую они обязаны продавать государству. Этими насильственно изъятыми у них доходами фактически покрывался внутренний рублевый долг государств ближнего зарубежья.

Наконец, самое серьезное — курс валютной биржи используется государством при приравнивании внутренних цен к мировым. При этом многократно и искусственно завышается рублевый номинал внутренних цен, особенно на энергоносители. Образуется порочный круг — завышенные цены давят на курс вниз, а низкий курс в свою очередь еще больше вздувает

цены. Именно из этого рождаются выводы о необходимости повышения цен на энергоносители до уровня мировых еще в 6—8 раз, следствием чего может быть только гиперинфляция.

Конвертируемость национальной валюты — не узкомонетарная, а общеэкономическая задача, и решать ее нужно не путем перераспределения сокращающихся экспортных доходов, а, наоборот, путем создания условий для их увеличения.

Путь укрепления рубля надо искать и в устранении искусственных трудностей, возникающих, например, при задержке платежей из-за отсутствия эффективных систем расчетов и связи. Сегодня биржевики вынуждены предварительно зачислять СКВ и рубли на специальный беспроцентный счет, что приводит к ощутимым потерям. Так, ММВБ, курируемая ЦБ, объявляет о меняющихся несколько раз в течение дня курсах СКВ, а платежи могут блуждать неделями и месяцами. Кроме того, запаздывает необходимая информация с валютных аукционов, проводимых с помощью коммерческих банков, имеющих генеральную лицензию на операции в СКВ.

3.3. ВНУТРЕННИЙ ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК РФ

Переход к регулируемой рыночной экономике неразрывно связан с созданием общесоюзного валютного рынка, предусматривающего покупку и продажу валюты на валютных биржах. Условия его создания появились после принятия Постановления Совета Министров СССР от 4 августа 1990 г. № 776 «О мерах по формированию общесоюзного валютного рынка». Рассмотрим основные положения его.

Предоставить с 1 января 1991 г. всем предприятиям и организациям, являющимся юридическими лицами, право продавать и покупать иностранную валюту в обмен на советские рубли по рыночному курсу, складывающемуся на основе текущего соотношения спроса и предложения при совершении валютных сделок в форме межбанковских операций, операций на валютных биржах, аукционах и в других формах, допускаемых действующим законодательством.

Признать целесообразным организацию постоянно действующей Общесоюзной валютной биржи с местонахождением в г. Москве, а также республиканских и региональных валют-

ных бирж. Установить, что валютные биржи создаются в форме акционерных обществ, учредителями которых выступают Госбанк СССР, республиканские банки, специализированные и коммерческие банки, другие кредитные и финансовые учреждения.

В соответствии с приказом по Правлению Госбанка СССР № 13 от 27 февраля 1991 г. создан Центр проведения межбанковских валютных операций (Валютная биржа Государственного Банка СССР, далее по тексту «Центр») для организации и непосредственного участия в торговле иностранной валютой по рыночному курсу иностранной валюты к рублю, складывающемуся на основе текущего спроса и предложения (в дальнейшем именуется «рыночный курс»)¹. Центр проводит следующие операции:

- заключает сделки по купле и продаже иностранной валюты с членами Центра;

- организует двусторонние сделки между членами Центра по продаже и покупке иностранной валюты по рыночному курсу;

- организует расчеты в иностранной валюте и в рублях по заключенным в Центре сделкам;

- определяет текущий рыночный курс иностранных валют к рублю;

- организует операции Государственного банка СССР по регулированию (поддержанию) рыночного курса иностранных валют к рублю.

Торговля в Центре проводится два раза в неделю (начиная с июня 1993 г. — ежедневно) с 9.30 до 11.30 час в помещении Госбанка СССР (Москва, Неглинная, 12). В зал, где происходят торги, допускаются только зарегистрированные представители членов Центра, а также сотрудники Центра и Госбанка СССР, участвующие в организации и проведении торгов.

Прием в члены Центра осуществляется при условии, что члены Центра должны регулярно проводить операции по покупке и продаже иностранной валюты. Членами Центра могут быть банковские и финансовые учреждения, имеющие лицензию или право на осуществление валютных операций.

¹ С 1992 г. начала работать Московская межбанковская валютная биржа, ставшая своеобразным преемником Валютной биржи Госбанка СССР.

Члены Центра могут осуществлять операции от своего имени и за свой счет; от своего имени по поручению клиентов и уполномоченных банков (посреднические операции за комиссионное вознаграждение).

Члены Центра уплачивают единовременный членский взнос, а также взнос в страховой фонд Центра.

Право на покупку или продажу иностранной валюты в Центре через членов Центра имеют отечественные предприятия, в том числе предприятия с участием иностранных инвестиций (далее именуются «клиенты»). Для покупки или продажи иностранной валюты клиент представляет уполномоченному банку заявку (образец приведен ниже).

Если клиент покупает иностранную валюту на сумму, эквивалентную 3 млн. долл. США и более, он должен получить разрешение в Госбанке СССР. Купленная иностранная валюта зачисляется на специальный счет клиента в уполномоченном банке с правом на использование только на цели, указанные в заявке. Уполномоченные банки, не являющиеся членами Центра, имеют право на покупку и продажу иностранной валюты в Центре через членов Центра.

О б р а з е ц

ПОКУПКА

(наименование члена Центра проведения межбанковских валютных операций
(Валютной биржи),
которому представляется заявка)

ТИПОВАЯ ЗАЯВКА* на покупку иностранной валюты

от «_____» _____ 199 г.

Наименование предприятия _____

Почтовый адрес _____

Телеграфный адрес _____

Телекс _____

*Окончательный вариант формы заявки принимается членом Валютной биржи.

Ф.И.О. сотрудника, уполномоченного на решение вопросов по сделке

№ телефона

Расчетный счет предприятия №

в

Номер МФО

(наименование банка)

Номер валютного счета

в

(наименование банка)

Цель использования покупаемой валюты*

Поручаем заключить от нашего имени и за наш счет сделку на покупку средств в иностранной валюте на нижеследующих условиях:

Сумма покупки, долл. США	Максимальный курс сделки, рубл.** (договорная цена)	Сумма покупки, рубл. по курсу сделки (1×2)
1	2	3

Срок действия заявки до

(число, месяц, год)

В случае заключения сделки поручаем списать с нашего счета рублевый эквивалент купленной иностранной валюты по курсу, указанному в представленной заявке, и комиссию за совершение сделки в размере

(указывается сумма вливаемой банком комиссии)

Обязуемся использовать купленную валюту в течение двух месяцев от даты зачисления на наш специальный валютный счет. По истечении этого срока поручаем вам продать неиспользованный остаток иностранной валюты через Центр проведения межбанковских валютных операций (Валютную биржу) Госбанка СССР.

МП

(должность, руководителя предприятия)

Главный бухгалтер

*Указывается цель в соответствии с п. 12 Временных правил осуществления операций в Центре проведения межбанковских валютных операций (Валютная биржа) Госбанка СССР.

**В случае нелимитированной заявки в гр. 2 и 3 вместо сумм указываются слова « без лимита ».

ПРОДАЖА

(наименование члена Центра проведения межбанковских валютных операций
(Валютной биржи),
которому представляется заявка)

ТИПОВАЯ ЗАЯВКА*
на продажу иностранной валюты

от «_____» _____ 199 г.

Наименование предприятия _____

Почтовый адрес _____

Телеграфный адрес _____

Телекс _____

Ф.И.О. сотрудника, уполномоченного на решение вопросов по сделке

_____ № телефона _____

Расчетный счет предприятия _____

в _____

_____ № МФО _____

(наименование банка)

Номер валютного счета _____

в _____

_____ (наименование банка)

Поручаем заключить от нашего имени и за наш счет сделку на продажу
средств в иностранной валюте на нижеследующих условиях:

Сумма продажи	Максимальный курс сделки, руб.** (договорная цена)	Сумма продажи, руб. по курсу сделки (1×2)
1	2	3

Срок действия заявки до _____

(число, месяц, год)

* Окончательный вариант формы заявки принимается членом Валютной биржи.

** В случае пелимитированной заявки в гр. 2 и 3 вместо сумм указываются слова «без лимита».

В случае заключения сделки предоставляем вам право удержать из суммы полученной выручки от продажи валюты комиссию за совершение сделки в размере _____

(указывается сумма взимаемой банком комиссии)

с перечислением остатка рублевой выручки на наш расчетный счет.

МП _____

(должность руководителя предприятия)

Главный бухгалтер

Уполномоченный банк, ведущий специальный счет клиента, осуществляет контроль за целевым использованием средств, находящихся на указанном счете.

Если текущий курс доллара США к рублю, по которому продается иностранная валюта, выше курса, по которому эта валюта была приобретена ранее, то средства, полученные клиентом в результате положительной разницы в курсах, переводятся в пользу Госбанка СССР на счет Центра в Центральном операционном управлении при Госбанке СССР. Если текущий курс доллара США к рублю, по которому продается иностранная валюта, ниже курса, по которому эта иностранная валюта была приобретена ранее, то убытки, связанные с отрицательной разницей в курсах, относятся на счет клиента. Проценты по специальным счетам не начисляются.

Перед началом торговли члены Центра представляют в Центр заявку на покупку или продажу иностранной валюты. Сумма покупки или продажи иностранной валюты указывается в долларах США. Минимальная сумма покупки или продажи инвалюты — 10 тыс.долл. США. Суммы иностранной валюты, указанные в заявках, должны быть кратными 10 тыс.долл. США.

В ходе торгов члены Центра могут подавать дополнительные заявки. Центр может потребовать от своих членов предварительного зачисления и блокирования средств в инвалюте и рублях, продаваемых в Центре, на их корреспондентских счетах в Центральном операционном управлении при Госбанке СССР (в рублях) и Международном московском банке (в инвалюте).

Определение рыночного курса и порядок расчетов по сделкам, заключенным в Центре, производятся следующим образом.

Проведение торгов и определение рыночного курса осуществляются уполномоченным сотрудником Центра — торговым маклером. В качестве начального курса доллара США к рублю используется курс, зафиксированный на предыдущих торгах. Если общий размер предложения инвалюты в начале торгов превышает общий размер спроса на нее, то курсовой маклер понижает курс доллара США к рублю. В случае, если общий размер предложения инвалюты меньше спроса на нее, то курсовой маклер повышает курс доллара США к рублю.

Установление фиксированного для текущих торгов курса доллара США к рублю происходит в момент уравнивания спроса и предложения иностранной валюты. Центр осуществляет определение курса других свободно конвертируемых валют к рублю через кросс-курсы на базе текущих котировок курса доллара к инвалаутам.

После завершения биржевых торгов Центр выдает представителям членов Центра биржевые свидетельства (в двух экз.). На их основе оформляются платежные поручения:

Центром — на перевод средств (в рублях или инвалюте) в пользу членов Центра (покупателей);

членами Центра (продавцами) — на перевод средств (в рублях и инвалюте) в пользу Центра.

Списание средств с корреспондентских счетов членов Центра и их зачисление на счет Центра осуществляются на второй рабочий день после дня проведения биржевых торгов. Списание средств со счета Центра и зачисление средств на корреспондентские счета членов Центра осуществляются на третий рабочий день после дня проведения биржевых торгов.¹ За нарушение членами Центра срока платежа с них взыскивается штраф. Если член Центра в течение 14 дней не осуществит платеж по своим обязательствам по заключенным в Центре сделкам, он временно отстраняется от участия в торгах. Если срок задержки в платежах составит 30 дней, член Центра исключается из Центра.

За организацию проведения торговли иностранной валютой Центр взыскивает с членов Центра комиссионное вознагражде-

¹ Высокой оперативностью проведения расчетов биржа выгодно отличается от валютных аукционов, где сроки платежей порой растягиваются на несколько недель.

ние в размере 0,3% суммы нетто-покупки/продажи валюты, проведенной через Центр. Члены Центра взимают за посреднические услуги с клиентов или уполномоченных банков — не членов Центра комиссионное вознаграждение в размере до 1,3% суммы сделки. Продавцы инвалюты платят рублями, покупатели — валютой.

Члены Центра еженедельно представляют в Центр отчетные данные. Информация о валютных операциях членов Центра является банковской тайной.

Специфика внутреннего валютного рынка России заключается в том, что он представлен главным образом валютными биржами, хотя ряд уполномоченных коммерческих банков имеет право на осуществление валютных операций.

Развитие межбанковского биржевого валютного рынка является одной из характерных особенностей формирования внутреннего валютного рынка РФ.

Становление и развитие межбанковского биржевого валютного оборота объясняется рядом причин. Во-первых, относительной неразвитостью корреспондентских отношений между коммерческими банками и связанным с этим отсутствием достаточной степени доверия друг к другу самих коммерческих банков. Во-вторых, заметным уровнем регионализации экономических отношений, которая лишь подчеркивает специфику финансовой и денежно-кредитной ситуации в регионах. В-третьих, различной степенью концентрации валютных ресурсов в коммерческих банках.¹

В настоящее время внутренний валютный рынок в России является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов финансового рынка страны, ключевую роль в котором играют межбанковские валютные биржи. Валютные биржи превратились в ведущие центры по проведению мультивалютных межбанковских операций. Их совокупный ежемесячный оборот по валютным операциям достигает 1,5—2 млрд.долл.

¹ По имеющимся оценкам на 1993 г., значительные валютные средства предприятий сконцентрированы в коммерческих банках Москвы и Московского региона (примерно 5,4 млрд.долл.). Следующим по значимости выступает Сибирский регион (2,2 млрд.долл.). Далее идут Тихоокеанский (около 1 млрд.долл.), Уральский (0,8 млрд.долл.) и Северо-Западный (0,6 млрд.долл.) регионы. (Финансовые известия. 1993. № 57).

В сфере валютно-финансовых операций становится заметной тенденция формирования общенационального рынка. Развиваются арбитражные операции банков, которые начинают активно работать на нескольких биржах.

Первым шагом по пути превращения валютных бирж в многофункциональные структуры стала успешная организация торгов по государственным краткосрочным облигациям (ГКО) на ММВБ, оборот которых составляет около 2/3 совокупного оборота российских фондовых бирж. Такую же роль могут сыграть и новые виды ценных бумаг — государственные облигации в иностранной валюте, выпускаемые Минфином РФ в счет задолженности ВЭБ («облигации ВЭБ»), а также «золотые сертификаты».

По решению руководителей шести валютных межбанковских бирж России была создана Ассоциация российских валютных бирж (АРВБ), деятельность которой направлена на многосторонний обмен информацией, обобщение опыта и координацию действий по развитию инфраструктуры валютного рынка.

В декабре 1993 г. группа коммерческих банков создала Объединенный валютный дом (ОВД), имеющий целью создание первой в России Биржи наличной валюты. Безналичный оборот инвалюты, как известно, осуществляют ММВБ и другие межбанковские валютные биржи. Среди учредителей ОВД — МДМ-Банк, банки «Славянский», «Стройинвест», «Оптимум», «Флайт», «Премьер», «Президент», «Индустрия-сервис», «Элбим», Московская товарная биржа. Сумма заявки на покупку и продажу валюты должна быть кратной 10 тыс. долларов. Комиссия, взимаемая с продавцов и покупателей, составляет 0,3%.

Региональным клиентам предоставляется отсрочка платежей в случае крупных сделок и по курсу доллара на момент сделки. Вводятся вечерние торги, которые начинаются в 17 час по московскому времени ежедневно. На них устанавливается курс доллара, по которому эти клиенты могут совершать сделки утром следующего дня, т.е. до того момента, как ОВД объявит новый курс доллара. Вечерние торги могут застраховать клиентов ОВД от неожиданных колебаний курса доллара.

Введение новой схемы валютных торгов сделало Объеди-

ненный валютный дом основным конкурентом ММВБ, несмотря на то, что курс доллара, устанавливаемый в ходе торгов в ОВД, несколько выше биржевого.

После обвала рубля 11 октября 1994 г. на валютном рынке можно говорить о завершении определенного этапа в его развитии, начало которому было положено введением единого «плавающего» курса доллара в середине 1992 г.

Этот этап характеризовался достаточно динамичным развитием валютного рынка:

- ростом объема операций,
- расширением круга котируемых валют,
- образованием региональных валютных бирж,
- формированием внебиржевого межбанковского валютного рынка.

Постепенно валютный рынок обретал все более сложную структуру и становился неотъемлемой частью зарождавшегося финансового рынка России.

Оценивая значение валютного рынка, необходимо видеть как плюсы, так и минусы в его развитии.

В актив валютного рынка можно отнести то, что он способствовал выводу экономики России из самоизоляции, положил начало ее интеграции в мировое хозяйство, создал предпосылки для увеличения иностранного капитала в экономику.

К недостаткам следует отнести усиливающийся процесс долларизации экономики, падение престижа рубля во внутреннем платежном обороте.

Сейчас закономерен вопрос — по какому пути пойдет дальнейшее его развитие. Первый путь состоит в усилении государственного контроля за операциями на валютном рынке. Изменение порядка расчетов по операциям купли-продажи на ММВБ — лишь одна из мер на этом пути. Но существуют и региональные валютные биржи, активно функционирует внебиржевой валютный рынок, действует рынок наличной валюты. И если на ММВБ курс доллара регулируется государством, то за пределами ММВБ валютный курс продолжает отражать реальное соотношение спроса и предложения. Это чревато образованием системы множественных валютных курсов в случае усиления инфляции.

Регулируемый официальный валютный курс уязвим в том

плане, что со временем теряет роль объективного экономического критерия. В этом случае проблема долларизации будет обостряться, а эффективность внутренней денежно-кредитной политики будет снижаться.

И, наконец, еще один важный момент. Вводя ограничения на валютном рынке, государство делает весьма проблематичным развитие внутреннего финансового рынка (его сегменты — валютный рынок, фондовый и рынок межбанковских кредитов). От того, насколько объективен каждый из показателей — валютный курс, доходность по ГКО и процент по межбанковским кредитам — зависит взаимодействие между ними. Это взаимодействие происходит через перелив капиталов банков и их клиентов. Когда же на одном из сегментов вводится искусственный показатель (например, в виде регулируемого валютного курса), тогда, по сути дела, вычленяется один из сегментов рынка. Конструкция перестает работать. Перелив капитала становится невозможным. Речь идет в первую очередь о перспективах развития рынка ГКО, на который возлагаются большие надежды в 1995 г. в связи с финансированием бюджетного дефицита.

Второй путь — осуществление реальных мер по укреплению положения российского рубля во внутреннем платежном обороте, торможению инфляции. Необходимы адекватные меры со стороны ЦБ, чтобы правительство не могло прибегать к кредитам Центрального банка для финансирования бюджетного дефицита.

3.4. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОСКОВСКОЙ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ

С момента своего создания ММВБ стала наиболее представительным сегментом валютного рынка России. Число участников торгов Московской межбанковской валютной биржи составили на середину 1994 г. 76 коммерческих банков. Если в первые месяцы 1992 г. через нее проходило лишь около 5% экспортных поступлений, то к началу 1994 г. на бирже продавалось уже 15% валютной выручки. По оценкам экспертов биржи, это составляет более 30% реально поступающей в страну валюты.

Использование единого курса доллара, ориентированного на фиксинг, привело к необходимости ежемесячно выкупать у российских экспортеров часть валютной выручки по рыночному курсу, в результате чего значительно расширились возможности проведения валютнообменных операций, связанных с экспортом или импортом.

Интересным событием стало появление первых в России рынков срочных валютных операций. На валютном рынке «спот», наиболее ликвидном, расширились возможности проведения операций по валютному и процентному арбитражу, а также наиболее рискованных валютных операций, базирующихся на прогнозе динамики валютного курса.

Наглядно проявилась и еще одна особенность торговли валютой — ее сезонный характер. Сезонные пики связаны со спецификой экспортной деятельности российских предприятий. Например, на конец года приходится значительная часть платежей, в то время как импортные закупки достигают своего пика в начале года или начале второго полугодия.

Одним из основных курсообразующих факторов на ММВБ являются валютные интервенции ЦБ РФ, значение которых нередко переоценивается. Однако очевидно, что именно масштабированные интервенции способствовали поддержанию валютного курса рубля.

Торги на ММВБ проходят по стандартному сценарию. Биржевой маклер объявляет первоначальные заявки по позициям «спрос-предложение» и после этого Центральный банк сам погашает разницу до фиксинга.

Периодически ЦБ либо полностью скупает, либо продает необходимое количество валюты для установления запланированного курса. Подобная практика плавного понижения курса обеспечивала относительную стабильность экономики, в противном случае денежному рынку мог бы грозить обвал и темпы инфляции побили бы все рекорды.

События «черного» вторника 11 октября 1994 г. показали, что основное влияние на рыночный курс рубля оказывает выбранная экономическая политика правительства. Повышение цен на доллар на 34% «в одночасье» и обвал рубля на валютном рынке (3926 руб. за 1 долл.) не могут быть объяснены только отсутствием активного вмешательства ЦБ на

валютном рынке. Реальные темпы инфляции оказались выше прогнозируемых; уменьшились поступления от внешнеэкономической деятельности; высокая степень долларизации российской экономики — все эти факторы подрывают эффективность внутренней денежно-кредитной и финансовой политики. Падение валютного курса рубля — не случайное и изолированное явление в конкретной экономической ситуации. Валютный курс в нынешних условиях выступает серьезным, если не главным макроэкономическим показателем.

Письмом Председателя ЦБР от 11 октября 1994 г. на ММВБ был изменен порядок расчетов по биржевым операциям купли-продажи долларов, а решением Биржевого совета ММВБ от 20 октября 1994г. были утверждены Временные правила проведения валютных операций с долларом США на ММВБ (далее Временные правила) и Временный порядок расчетов по сделкам с долларами США на ММВБ (далее Временный порядок). Вступление в силу Временных правил приостановило действие правил проведения валютных операций на ММВБ от 7 апреля 1994 г. (далее Прежние правила).

В соответствии с Прежними правилами нетто-покупатель долларов США обязывался на второй рабочий день после дня проведения торгов перевести причитающуюся ММВБ сумму в рублях. За задержку в осуществлении расчетов в пользу ММВБ банк нетто-покупатель долларов США, допустивший просрочку, был обязан уплатить штраф в размере двойной учетной ставки ЦБ от суммы задержки за каждый день просрочки.

В настоящее время, согласно новому Временному порядку, перед началом торгов банки-члены ММВБ обязаны перевести на клиринговый счет ММВБ в РКЦ ГУ ЦБ РФ денежные средства в рублях в количестве, достаточном для приобретения валюты и уплаты соответствующих налогов.

Временные правила устанавливают следующий порядок совершения сделок на ММВБ. Перед началом торгов дилеры представляют курсовому маклеру заявки на покупку долларов по курсу предыдущих торгов. Однако объем подаваемой заявки на момент торгов ограничен средствами, депонированными на клиринговый счет ММВБ к началу торгов. Курсовой маклер обязан проверить соответствие заявки сумме депонированных средств, в случае превышения объема заявки она отклоняется.

Если по Прежним правилам в ходе проведения торгов участники торгов вправе были подавать дополнительные заявки, то сейчас подача дополнительной заявки не должна вести к превышению объема нетто-покупки долларов США по текущему курсу над средствами, депонированными на клиринговый счет ММВБ к началу торгов. В случае такого превышения курсовой маклер отклоняет заявку.

В соответствии с новыми Временными правилами при каждом изменении курсовым маклером текущего курса доллара США к рублю осуществляется сверка всех имеющихся в компьютерной системе ММВБ заявок на покупку с количеством рублевых средств, предварительно депонированных на клиринговом счете ММВБ каждым участником торгов. Если оказывается, что предварительно переведенных средств недостаточно, курсовой маклер предлагает участникам торгов уменьшить сумму нетто-покупки путем подачи дополнительной заявки. В случае, если дилер нетто-покупателя отсутствует в зале торгов, курсовой маклер вправе сам уменьшить объем заявки банка-покупателя.

Вводя новый порядок расчетов, ЦБ берет ответственность за установление официального валютного курса на себя. Формирующийся сейчас на ММВБ валютный курс в немалой степени утрачивает роль объективного показателя и во все большей степени обретает роль инструмента курсовой политики ЦБ РФ.

Итоги торгов ММВБ по доллару США

Операции по купле-продаже долларов США продолжают занимать ведущее место (около 90 %) в биржевых операциях на ММВБ. Это связано с тем, что именно доллар остается основной валютой цены и платежа для экспортно-импортных операций российских предприятий. В среднем ежемесячно «долларовый» объем продаж колебался в 1993 г. от 520 млн. до более 1 млрд. долл. Переход к ежедневным торговым сессиям по доллару США привел к увеличению месячных объемов на 150—170 млн.долл., а новый порядок продажи 50% экспортной выручки «добавил» около 200 млн.долл.

Рублевые обороты ежемесячно превышали 1 трлн.руб., причем значительную долю этой рублевой массы составляли интервенции ЦБ РФ, активно скупавшего «излишки» валютных средств.

Итоги торгов по немецкой марке

С февраля 1993г. немецкая марка была выбрана в качестве второй валюты, которая будет котироваться на ММВБ. Торги по немецкой марке стали первым шагом по превращению ММВБ в мультивалютную биржу.¹ Причины, по которым немецкая марка была выбрана в качестве второй иностранной валюты, котируемой на ММВБ, состоят в том, что к началу 90-х гг. немецкая марка обслуживала более 15% международных расчетов. Она включена в «валютную корзину» SDR и лидирует в Европейском валютном механизме. Операции по купле-продаже немецкой марки позволяют клиентам банков-членов ММВБ диверсифицировать методы страхования валютных рисков. Сравнивая текущие рыночные котировки доллара и марки к рублю, можно фиксировать валюту цены и платежа в одной из двух конвертируемых денежных единиц.

Расчеты по немецким маркам производятся через Дрезднербанк с зачислением средств на второй рабочий день. Новый порядок расчетов ускорил прохождение платежей между участниками торгов. Если при расчетах по доллару зачисление средств на коррсчета участников торгов происходит на третий рабочий день, а при расчетах по немецкой марке с Дрезднербанком — на второй день, то это означает выигрыш в один день.

Биржевой курс немецкой марки к рублю не используется ЦБ РФ в качестве официального.

Первые итоги торгов (с середины февраля 1993 г.) с немецкой маркой показали, что стало выгодно покупать американские доллары и продавать немецкие марки, выигрывая на кросс-курсах. Это привлекло большие средства к сделкам с

¹ В конце 1993 г. руководство ММВБ приняло решение расширить операции за счет французского франка и британского фунта стерлингов. 14 декабря 1994г. начались операции с французским франком.

маркой. Курс доллара в результате начавшихся операций с маркой чуть понизился, а немецкая марка «потяжелела» по сравнению с долларом. Этому способствует тот факт, что, во-первых, на валютном рынке присутствуют только банки, имеющие прямые корреспондентские счета в немецких банках, и, во-вторых, ЦБ РФ пока не проводит валютных и рублевых интервенций на этом рынке и не «привязывает» свой официальный курс к фиксингу ММВБ.

Фактически биржевой курс рубля к марке колеблется вокруг кросс-курса, рассчитанного умножением текущего биржевого курса рубля по отношению к доллару на курс доллара к немецкой марке, складывающийся на международном валютном рынке.

Российский валютный рынок, принимающий все более цивилизованные формы, тем не менее, остается достаточно разбалансированным. Одной из иллюстраций диспропорциональности валютных курсов на российском рынке относительно курсов мирового финансового рынка является динамика курса немецкой марки.

Российский рынок немецкой марки предоставляет достаточно поле для краткосрочных финансовых спекуляций. Для этого существуют две возможности. Первая — общая недооцененность немецкой марки на нашем рынке относительно мирового уровня (по сравнению с долларом). Особенно это касается рынка наличной валюты (степень недооцененности колеблется в пределах 1-5%). Вторая — замедленная реакция российского рынка на изменение курса доллара по отношению к марке на мировом рынке. Так, значительные скачки курса марки относительно доллара в начале июня 1994 г. (с 1,66 до 1,6) и начале июля 1994 г. (с 1,6 до 1,54) отразились на рынке наличных котировок с опозданием в 7—14 дней. Почти на всем временном промежутке с середины мая по середину июля немецкая марка «стоила» на 1—4% дешевле, чем на мировом рынке.

Таким образом, новый сегмент валютного рынка не только предоставляет участникам арбитражные возможности, но и позволяет осуществлять страхование (хеджирование) валютных рисков, возникающих вследствие неблагоприятного движения курса на «спотовом» рынке операций рубль — доллар.

Проведение биржевых операций с «мягкими» валютами¹

В настоящее время ММВБ проводит операции по купле — продаже за рубли новых для нас иностранных валют — украинских карбованцев, белорусских рублей, казахстанских тенге.

Рассмотрим перспективы «мягких» валют на ММВБ.

Украинский карбованец. Торги по украинскому карбованцу на ММВБ занимают по объему операций ведущее место среди других «мягких» валют. В середине 1994 г. на них приходилось 50—70 % объема операций с «мягкими» валютами. В долларовом эквиваленте расчеты по карбованцу в 1994 г. составили всего 0,07% общего объема биржевой валютной торговли.

Перспективы того, что украинский карбованец будет и дальше занимать важное место на российском рынке «мягких» валют, сохраняются.

Белорусский рубль. На ММВБ регулярные торги начались в мае 1994 г. За короткий срок белорусская валюта по объему операций заняла второе место после украинского карбованца — 30—40% объема операций с «мягкими» валютами на ММВБ.

Ограниченность и нестабильность внутреннего валютного рынка Белоруссии и искусственность курса белорусского рубля дают основания предположить, что в ближайшей перспективе рынок белорусского рубля в России будет достаточно активным. Соответственно и объем торгов по белорусскому рублю на ММВБ вряд ли будет уменьшаться. Есть перспективы к переходу со временем на каждодневные торги по этой валюте.

Казахстанский тенге. В настоящее время казахстанский тенге занимает солидное место на торгах ММВБ. На него приходится 20—30% объема операций по «мягким» валютам. Учитывая состояние экономики Казахстана, можно предположить, что рынок казахстанского тенге в России в ближайшей перспективе будет достаточно активным.

Что касается перспектив котировки других «мягких» валют на валютном рынке России, то реальным представляется организация торгов по молдавскому лею, киргизскому сому,

¹ К «мягким» валютам относятся валюты, курс которых падает.

узбекскому сому, туркменскому манату. Менее определенными на сегодняшний день выглядят перспективы на российском рынке грузинского купона, азербайджанского маната и армянского драма, которые подвержены сильному инфляционному обесценению.

Ключевые понятия

Валютные ценности	Валютная биржа
Облигация	Паспорт сделки
Золотой сертификат	Учетная карточка таможенного валютного контроля
Резиденты	Внутренний рубль
Нерезиденты	Инвалютный рубль
Текущие валютные операции	Валютный рубль
Валютные операции, связанные с движением капитала	Клиринговый рубль
Валюта РФ	Переводный рубль
Генеральная лицензия	Трансфертный рубль
Простая лицензия	Конвертируемая валюта
Расширенная валютная лицензия	Замкнутая валюта
Уполномоченные банки	Валюта обратимая
Конвертируемость рубля	Валюта необратимая
	Коммерческий курс рубля
	Рыночный курс рубля

ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ И КРЕДИТОВАНИЯ В СФЕРЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Понятия международных расчетов и международных кредитов. Валюта расчетов. Валютный счет. Договор о расчетно-кассовом обслуживании. Бартерные операции. Документы, регламентирующие внешнеторговую деятельность.

4.1. ВАЛЮТА РАСЧЕТОВ

Международные расчеты - это регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам в связи с экономическими и культурными отношениями между юридическими лицами и гражданами разных стран. Расчеты осуществляются безналичным путем через банки прежде всего по внешней торговле, а также по услугам и некоммерческим операциям, кредитам и движению капиталов между странами.

Международный кредит опосредует внешнеэкономический оборот, который отличается от внутреннего оборота межгосударственной миграцией средств и укрупнением его источников (денежные накопления государства, частного сектора, населения) за счет их привлечения из ряда стран. Международный кредит — движение ссудного капитала в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов.

В зависимости от стран-партнеров валютные операции торгового и неторгового характера до 1991 г. осуществлялись СССР по-разному, с применением различных денежных единиц. Так, с промышленно развитыми странами расчеты по торговым и неторговым операциям совершались, как правило, в СКВ. Со многими развивающимися странами СССР рассчитывался также в СКВ, с некоторыми — в замкнутых валютах или по клирингу. Причем в качестве валюты клиринга использовались разные валюты: в одних случаях — рубль, в других —

национальная денежная единица партнера. В частности, в расчетах с Индией валютой клиринга была индийская рупия.

Расчеты с некоторыми бывшими социалистическими странами длительное время совершались по двустороннему клирингу, при этом в качестве валюты клиринга использовались разные денежные единицы: в расчетах с КНДР — рубль, с Югославией — доллар США, с КНР — швейцарский франк.

С 1 января 1991 г. расчеты с бывшими странами-членами СЭВ, а также с ФРЮ, КНР, КНДР, ЛНДР и государством Камбоджа осуществлялись, как правило, в СКВ. В основу ценообразования во взаимной торговле с этими странами были положены мировые цены. С рядом стран продолжают расчеты в клиринговых валютах. При этом валютой клиринга являются: с Афганистаном — доллар США, Египтом и Сирией — фунт стерлингов, с Индией — рупия.

В июне 1991 г. в нашей стране было принято решение по отдельным торгово-экономическим сделкам с заинтересованными странами—членами бывшего СЭВ наряду с СКВ использовать в платежных отношениях национальные валюты.

Указом Президента РФ от 16 апреля 1993 г. № 451 «О платежно-расчетных отношениях Российской Федерации с европейскими странами — бывшими членами СЭВ» определено, что в целях поддержания традиционных экономических и кооперационных связей МВЭС, Минфину РФ и ЦБ РФ надлежит:

провести переговоры с заинтересованными странами о возможности использования при осуществлении взаимных экономических связей национальных валют и подписать соответствующие соглашения. Участники внешнеэкономических связей РФ и зарубежных стран могут при поставках на экспорт продукции (работ, услуг) производить платежи в национальных валютах через уполномоченные коммерческие банки с применением котируемых курсов валют;

ЦБ РФ рассмотреть возможность открытия и ведения уполномоченными коммерческими банками счетов нерезидентов из европейских стран—членов СЭВ в национальной валюте и в валюте РФ по текущим операциям;

освободить российских участников внешнеэкономических связей от обязательной продажи части валютной выручки на внутреннем валютном рынке по внешнеэкономическим опера-

циям, расчеты по которым производятся в национальных валютах европейских стран — бывших членов СЭВ;

национальные валюты европейских стран — бывших членов СЭВ не могут быть использованы в расчетах при экспорте из РФ стратегически важных товаров, экспорт которых осуществляется в объеме установленных квот, и товаров (включая специфические), экспортируемых по лицензиям.

4.2. ВАЛЮТНЫЙ СЧЕТ

Валютные средства любого юридического лица-резидента хранятся на его *валютном счете*. Валютные счета могут быть открыты банками предприятиям различных форм собственности; при этом банк действует в соответствии со своим уставом на основе лицензии, выдаваемой Центральным банком, на совершение операций в иностранной валюте. Банки, получившие лицензию (уполномоченные), ведут учет валютных средств клиента, открывая для этой цели текущие валютные счета. Уполномоченные банки согласно разъяснениям Центрального банка от 25 сентября 1992 г. имеют право на проведение расчетов по договорам и контрактам, заключенным российскими предприятиями — участниками внешнеэкономической деятельности, открывать счета в следующих иностранных валютах: австралийский доллар, австрийский шиллинг, английский фунт стерлингов, бельгийский франк, немецкая марка, голландский гульден, датская крона, итальянская лира, канадский доллар, норвежская крона, доллар США, финляндская марка, французский франк, шведская крона, швейцарский франк, японская иена, ЭКЮ, испанская песета, греческая драхма, ирландский фунт, исландская крона, кувейтский динар, ливанский фунт, португальское эскудо, сингапурский доллар, турецкая лира.

Для открытия валютных счетов российские предприятия обязаны представлять в банк следующие документы:

заявление с соответствующей просьбой, содержащее полное и точное наименование предприятия, его юридический адрес, номера телефонов, телекса, телефакса, скрепленное двумя подписями и печатью потенциального клиента. В заявлении должно быть отражено обязательство клиента соблю-

дать банковские правила ведения валютного счета. Как правило, банки имеют типовые образцы заявлений и предоставляют их клиентам (образец приведен ниже).

На обороте заявления банковский работник фиксирует номер присваемого клиенту счета;

копию утвержденного Устава, нотариально заверенную;

копию Учредительного договора, нотариально заверенную;

карточку с образцами подписей и оттиском печати предприятия;

копию решения о создании или регистрации предприятия, нотариально заверенную;

справку о постановке на учет предприятия в налоговой инспекции по месту регистрации.

Кроме того, совместные предприятия и иностранные фирмы должны представлять в банк свидетельство о внесении их в реестр предприятий с иностранными инвестициями, которое выдается после регистрации в Государственном Комитете Российской Федерации по иностранным инвестициям.

О б р а з е ц

ЗАЯВЛЕНИЕ НА ОТКРЫТИЕ ВАЛЮТНОГО СЧЕТА

Наименование учреждения банка _____

Наименование объединения, предприятия, организации: _____

(полное и точное)

Адрес: _____

Телекс: _____

Телефон: _____

Наименование банковского учреждения, в котором открыт рублевый счет: _____

№ _____ расчетного (текущего, бюджетного) счета

№ по МФ _____

Норматив отчисления в валютные фонды (государству): _____

(с указанием основания)

Наименование и адрес вышестоящей организации: _____

Ведомственная подчиненность организации: _____

(министерство, ведомство,

исполком или совет общественной организации и др.)

Просим открыть на наше имя _____

(текущий балансовый валютный)

счет в соответствии с инструкциями и правилами Внешэкономбанка, которые нам известны и имеют для нас обязательную силу.

О всяком изменении данных, указанных в настоящем заявлении, мы немедленно будем извещать в письменной форме.

Всю ответственность за возможные неблагоприятные последствия, связанные с задержкой получения Банком такого извещения, несет владелец счета.

Руководитель _____

М. П.

(подпись)

Главный бухгалтер _____

(подпись)

« » _____ 19 г.

При отсутствии в штате должности главного бухгалтера заявление подписывает только руководитель

О Т М Е Т К А Б А Н К А

Открыть балансовый валютный счет
учета средств валютных фондов

Документы на оформление откры-
тия счета и совершения операций
по счету

РАЗРЕШАЮ

ПРОВЕРИЛ

(подпись руководителя
учреждения банка)

(подпись главного бухгалтера)

После представления необходимых документов главный бухгалтер и юридическая служба банка проверяют их и в случае положительного заключения оформляют распоряжение на

открытие счета. Копия данного распоряжения, заверенная банком, может служить основанием для осуществления операций по счету.

С клиентом, кроме того, на основе представленных в банк документов заключается договор о расчетно-кассовом обслуживании, являющийся для каждого банка индивидуальным. В договоре отражаются: перечень услуг, взаимные права и обязанности, условия размещения средств на счете клиента во вклад (депозит). До заключения договора клиент должен ознакомиться с тарифом комиссионных вознаграждений за оказываемые банком услуги и только после согласия с ними подписать договор. Платежи со счетов обычно производятся в пределах остатков на счете. Возможности осуществления банком платежей за клиента при временном отсутствии средств на его счете дополнительно оговариваются в соглашениях между банком и клиентом.

В договоре фиксируется также срок, в течение которого клиент вправе опротестовать списание или зачисление средств; по истечении этого срока претензии банком не принимаются.

После открытия валютного счета предприятия начинают работы по договорам, оплата которых происходит в иностранной валюте. Валюта при этом подлежит обязательному зачислению на их счета, если иное не установлено Центробанком.

Согласно Закону РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» предприятия имеют право покупать иностранную валюту на внутреннем рынке России в порядке и на цели, определенные ЦБ РФ. Покупка и продажа иностранной валюты производятся через уполномоченные банки в установленном ЦБ порядке. Центральный банк в целях регулирования внутреннего рынка РФ может устанавливать пределы отклонения курса покупки от курса продажи иностранной валюты, а также проводить операции по ее продаже и покупке.

При осуществлении деятельности предприятию для выполнения некоторых контрактов или, например, командирования работников за границу может потребоваться валюта, которую клиент поручает закупить банку. Банк покупает валюту предприятию только для определенных целей. В этом случае клиент представляет в банк заявку, образец который приведен ниже:

В МОСКОВСКИЙ ФИЛИАЛ « ТВЕРЬУНИВЕРСАЛБАНКА »

ЗАЯВКА
НА ПОКУПКУ ДОЛЛАРОВ США НА МОСКОВСКОЙ
МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖЕ

Дата _____

Наименование предприятия: _____

Почтовый адрес: _____

Телефон: _____

Ф.И.О. сотрудника, уполномоченного на решение вопросов по сделке _____

Номер телефона _____

Расчетный счет предприятия № _____ в _____

МФО _____

ВАЛЮТНЫЙ СЧЕТ № _____ в _____

Валюта счета _____

Цель использования покупаемой валюты _____

Поручаем заключить от нашего имени и за наш счет сделку на покупку
долларов США на нижеуказанных условиях:

Сумма покупки, долл. США	Максимальный курс, 1 долл. США/руб.	Максимальная сумма, руб.
Кратн. 10 тыс. долл. США		

Срок действия заявки до _____

Вышеуказанная максимальная сумма рублей будет переведена на корреспондентский счет «Гверьуниверсалбанка» №161684 в ЦОУ при ЦБ России МФО 299112 не позднее _____

В случае покупки долларов США по курсу ниже максимального просим перевести остаток рублей на расчетный счет _____

№ _____ в _____

_____ МФО _____

Купленную сумму долларов США просим зачислить на следующий счет _____

В случае заключения сделки предоставляем Вам право удержать из суммы купленных долларов США комиссию в размере 2% (включая комиссию Биржи в размере 0,1%)

В случае покупки долларов США по курсу ниже _____ рублей за 1 доллар предоставляем право удержать комиссию в размере 50% от полученной дополнительной прибыли.

Руководитель _____

М.П.

(подпись)

Главный бухгалтер _____

(подпись)

Учет операций по перечислению и зачислению иностранной валюты ведется на счете 52 «Валютный счет» с отражением ее в рублях согласно курсу на определенную дату и в иностранной валюте. Таким образом, бухгалтерский учет валютных операций предполагает в этом случае ведение параллельных счетов в разных валютах (данной иностранной валюте и валюте Российской Федерации).

Рассмотрим порядок осуществления коммерческой организацией предоплаты в инвалюту через уполномоченные банки.

Предприятия, учреждения, организации-резиденты могут в безналичном порядке через уполномоченные банки осуществлять авансовые платежи (предоплату) в иностранной валюте по контрактам с нерезидентами в пользу последних при представлении в уполномоченный банк копий этих контрактов, в которых должно содержаться обязательство нерезидента по передаче товаров (выполнению работ, оказанию услуг) резиденту в срок, не превышающий 180 дней от даты перевода авансового платежа (предоплаты).

В случае осуществления авансового платежа (предоплаты) предприятия, учреждения, организации-резиденты в течение 180 дней от даты перевода должны представить в соответствующий уполномоченный банк копии документов (грузовых таможенных деклараций со штампом таможни, накладных и др.), подтверждающих факт передачи товаров, выполнения работ, оказания услуг резиденту, либо сообщить в уполномоченный банк о факте и причинах неисполнения обязательства нерезидентом в срок. Уполномоченный банк, осуществивший перевод авансового платежа (предоплату), в случае непредставления ему вышеуказанных документов в течение 180 дней от даты перевода обязан сообщить об этом Главному территориальному управлению банка России по месту государственной регистрации предприятия, учреждения, организации-резидента, давшего поручение на перевод.

4.3. БАРТЕРНЫЕ ОПЕРАЦИИ

В ряде случаев отечественные предприятия в торговле с зарубежными партнерами прибегают к бартерным сделкам. «Бартеризация» внешней торговли России приняла огромные масштабы. По оценке Госкомстата России, бартерные и клиринговые операции составляют 25—30% внешнеторгового оборота, а по оценкам МВЭС, доля бартера возросла до 40% товарооборота к 1994 г. *Бартерная сделка* — безвалютный, но оцененный в деньгах сбалансированный обмен товарами, оформленный прямым договором (контрактом). Оценка товаров производится с целью создания условий для эквивалентного обмена, а также для таможенного учета, определения страховых сумм, оценки претензий, начисления санкций.

При этом условием эквивалентного товарооборота является обмен товарами по мировым или договорным ценам, в основе которых лежат мировые цены. Расчеты по взаимным претензиям (штрафы, уценка и т.п.) при бартерных сделках обычно производятся дополнительными поставками или, напротив, уменьшением поставок товаров. Главная причина применения бартерных сделок — валютные проблемы: нехватка конвертируемой валюты, ее неустойчивость и т.п. При обострении проблемы международной валютной ликвидности

удельный вес бартерных сделок в международной торговле увеличивается¹.

Кроме того, бартер используется в настоящее время для облегчения ценового и налогового пресса, предотвращения разрыва хозяйственных связей.

Самым существенным недостатком бартера является вынужденная необходимость совпадения интересов партнеров. Практика показала, что отсутствие какого-либо организующего начала в бартерной торговле приводит к несбалансированным и неэквивалентным обменам. Сделки носят кратковременный характер.

Другая отрицательная сторона бартерных сделок — отсутствие притока в страну валюты. Учитывая это, было решено сократить по возможности объем бартерных операций. Начиная с 1991 г. запрет на заключение бартерных сделок касается только таких операций, при которых экспортер получает всю выручку от вывоза товара. Если при обмене товара на товар импортируемая продукция распределяется согласно пропорциям, установленным Постановлением Правительства СССР № 1253 от 8 декабря 1990 г., то такие товарообменные операции допустимы.

Например, при сделках с китайскими партнерами отечественные предприятия-экспортеры могут получать не все «восточные» товары, а только их часть, соответствующую по стоимости установленной для них ставке отчислений в валютные фонды от экспорта.

Прежде предприятиям и объединениям разрешалось экспортировать продукцию, производимую сверх обязательств, договоров и т.д. При этом 60% выручки в товарной форме можно было оставлять себе, 30% в деньгах передавать республике и 10% — местным органам власти. В таком варианте бартер не получился. Затем, согласно Постановлению Кабинета Министров от 8 апреля 1991 г. № 148 «О мерах по обеспечению внешнеэкономических связей в 1991 г.» разрешалось республиканскую и региональную части выручки передавать в

¹ Бартерная форма торговли широко применяется в настоящее время и в странах с развитой рыночной экономикой. Например, в США действует более 400 бартерных клубов. Многие корпорации самостоятельно осуществляют крупные бартерные сделки, имеют в своем составе специальные бартерные подразделения.

виде товара. Тем самым, поставляя сверхплановую продукцию зарубежному потребителю, предприятие могло получить оплату в форме товаров на всю вырученную сумму. В результате частично узаконивались по существу и бартерные операции. Произошло, однако, парадоксальное явление. Вместе с легализацией бартер стал коммерческой тайной. Выявить его не просто, так как в документах фиксируются отдельно покупки и отдельно продажи, объем которых показан в рублях.

На сегодняшний день поиск рациональных форм бартерного товарообмена чрезвычайно актуален. Рассматривается вопрос о том, чтобы расширить рамки сделок на основе бартера, особенно со странами, входившими в СЭВ, торговля с которыми с переходом на расчеты в СКВ фактически свортывается. Одной из перспективных форм могло бы стать создание бартерных торговых центров.

4.4. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТОРГОВЛИ СО СТРАНАМИ БЫВШЕГО СЭВ

С партнерами по СЭВ, на которых приходилась преобладающая доля внешнеэкономического оборота СССР (44,1% экспорта и 38,7% импорта в 1991 г.), расчеты велись в специально созданной для этой цели международной денежной единице — переводных рублях.

С 1 января 1991 г. прекратило действовать Соглашение от 22 октября 1953 г. о многосторонних расчетах между странами — членами СЭВ в переводных рублях; произошел переход на расчеты в СКВ и торговлю по текущим ценам основных мировых рынков на соответствующие товары и услуги. По действовавшей системе отношений межправительственные соглашения заключались на 5-летний период на основе результатов координации народнохозяйственных планов с их уточнением и дополнением в ежегодных протоколах о взаимных поставках.

Что касается порядка применения и пересмотра документов, регламентирующих внешнеторговую деятельность, то факт прекращения деятельности СЭВ автоматически не снимает вопроса о дальнейшем применении основных действовавших ранее документов. Это прежде всего Общие условия поставок

товаров между организациями стран—членов СЭВ, уполномоченными совершать внешнеторговые операции (с 1 июля 1989 г. — ОУП), а также Общие условия монтажа и оказания технических услуг, связанных с поставками машин и оборудования между организациями стран—членов СЭВ (ОУМ СЭВ 1973 г.), Общие условия технического обслуживания машин, оборудования и других изделий, поставляемых между организациями стран—членов СЭВ, правомочными совершать внешнеторговые операции (ОУТО СЭВ 1973 г. в редакции 1982 г.). Хотя эти документы разработаны в рамках многосторонней международной организации, сферой их применения является двустороннее экономическое сотрудничество. Целесообразность дальнейшего развития двусторонних экономических отношений сомнений не вызывает.

Названные документы представляют собой обобщение многолетней договорной практики и унификацию отдельных норм национальных законодательств, наиболее часто применяемых для регулирования договорных отношений во внешнеэкономической области. Они были введены в действие на территории стран — их участниц в качестве нормативных актов, принятых на основании рекомендации международной организации и признаваемых международными соглашениями особого рода. Это влекло за собой ряд важных последствий. Их нормы использовались независимо от того, имелась ли в конкретном контексте ссылка на них. Сторонами разрешалось отступать в контракте от положений этих документов лишь в случаях, оговоренных ими. При расхождении норм документов и других норм внутригосударственного законодательства приоритет отдавался нормам этих документов.

Практика применения указанных документов позволяет ускорить заключение и исполнение контрактов, а при возникновении каких-либо разногласий — их разрешение. Вместе с тем переход на новый механизм внешнеэкономического сотрудничества вызывает необходимость в корректировке сложившейся договорной практики между субъектами внешнеэкономической деятельности и действующего для них регулирования внешнеторговых поставок.

В настоящее время чтобы обеспечить применение к конкретному контракту соответствующего документа, нужно прямо оговорить все условия в контракте. При отсутствии в контракте такой ссылки следует дополнительно оговорить необходимые условия в зависимости от конкретных обстоятельств.

Формы расчетов определяются в двусторонних соглашениях, в частности, в платежных, а также в межбанковских соглашениях и контрактах, заключаемых субъектами внешнеэкономических связей.

С 1 января 1991 г. действуют два режима применения ОУП СЭВ: нормативный и факультативный. Соответственно предложения разрабатываются в качестве рекомендаций, которые могут быть использованы заинтересованными странами по их усмотрению на двусторонней либо многосторонней основе или субъектами внешнеэкономических связей при заключении контрактов. Предложения охватывают порядок применения документа и некоторые другие вопросы. В частности, об использовании общепринятых в международной торговле документов, разработанных Международной торговой палатой, о расширении с учетом международной коммерческой практики арсенала средств правовой защиты, о повышении уровня ответственности за неисполнение обязательств.

В процессе обсуждения находится вопрос и о ряде других документов, прямо связанных с внешнеторговой поставкой. К ним относятся, помимо ОУМ СЭВ 1973 г. и ОУТО СЭВ 1973 г. в редакции 1982 г., также Общие условия специализации и кооперирования производства между организациями стран—членов СЭВ 1979 г. (ОУСК СЭВ).

К договорам же о специализации и кооперировании производства, подписанным ранее, ОУСК СЭВ будут продолжать применяться в качестве нормативного акта, если стороны не согласуют иного в договоре.

Вопрос об использовании национальных валют бывших стран СЭВ на сегодняшний день более важен для российских банков и их клиентов, чем для их партнеров.

Эксперты банка «Российский кредит» считают, что существует ряд возможностей для выгодного использования потенциальных остатков на счетах «Ностро» российских банков в Восточной и Центральной Европе. Помимо «спасательной» для российских экспортеров конвертации национальных валют в СКВ через контролируемые фирмы-резиденты, открываются перспективы для игры активами на фондовом рынке, трастовых операций, проведения кросс-операций с привлечением нескольких «мягких» валют ближнего и дальнего зарубежья.

Определенный прогресс достигнут Международным акционерным банком (МАБ), который открыл корреспондентский счет «Ностро» в словацких кронах в банке Братиславы и тем самым получил доступ к конверсии средств с этого счета не только в СКВ, но и в венгерские форинты и чешские кроны.

Несмотря на жесткую конкуренцию со стороны европейских и американских банков, у российских коммерческих банков есть реальный шанс занять прочные позиции на формирующемся региональном валютном рынке Центральной и Восточной Европы. Дело за ЦБ РФ, который должен выполнить поручение Президента и заключить межбанковские соглашения со странами—бывшими членами СЭВ.

4.5. РАСЧЕТЫ МЕЖДУ ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И БАНКАМИ ГОСУДАРСТВ БЫВШЕГО СССР

Расчеты между хозяйственными организациями различных стран возникают в связи с поставками товаров или оказанием услуг и осуществляются через банковские учреждения соответствующих государств. По поручению своих клиентов банки производят платежи в валюте согласно договоренности клиентов. Это означает, что плательщики и обслуживающие их банки должны располагать соответствующей валютой или позаимствовать ее, т.е. получить кредит в данной валюте.

Становление рыночных структур в странах СНГ, происходящее на фоне кризиса в сфере расчетно-кредитных отношений, различных новых денежных знаков и их суррогатов, эскалации цен, поставило под угрозу само существование экономического сообщества, обремененного новыми таможенными барьерами и квотами. Однако взаимная торговля и кооперация не дают СНГ распасться.

Для стран СНГ Российская Федерация сохраняет роль основного торгового партнера. Так, в российском экспорте вывоз в бывшие союзные республики составляет около 63%, а вывоз из них - 41% в объеме импорта.

Сразу после распада СССР бывшие республики сохраняли своей валютой рубль и производили расчеты между собой на принципах старой банковской системы. Однако центральные

банки стран СНГ начали осуществлять кредитную эмиссию в гораздо более быстрых темпах, чем Россия. В результате предприятия из ближнего зарубежья получили возможность закупать в России дополнительные товарные ресурсы, расплачиваясь за них необеспеченными деньгами. Только за первую половину 1992 г. таким образом было перекачено из РФ 340 млрд.руб., или примерно 2,2 млрд.долл. по тогдашнему валютному курсу.

В этих условиях ЦБ РФ с 1 июля 1992 г. принял решение о разделении кредитной системы и безналичного денежного обращения. Все расчеты между государствами должны были осуществляться только через корреспондентские счета республиканских национальных банков в ЦБ РФ и только в пределах наличия средств на этих счетах. Но поскольку на 1 июля 1992 г. денег на счетах не было, Россия предоставила своим партнерам так называемые технические кредиты для начала торговых операций. Суммарный лимит таких кредитов до 1993 г. был установлен на уровне 215 млрд.руб. Однако суммарный объем денежных ресурсов, переданных ЦБ республикам, за 1992 г. превысил 1,5 трлн. руб., или около 8% российского ВВП (7 млрд.долл. по валютному курсу), что обеспечило России 25% внутренней инфляции (величина внутренней эмиссии в связи с техническим кредитованием превысила 500 млрд. руб.).

Предоставление технических кредитов государствам бывшей рублевой зоны производилось ЦБ РФ на основе межгосударственных соглашений. Дисбаланс в торговле стран СНГ с Россией привел к тому, что платежеспособность предприятий ближнего зарубежья обеспечивалась во многом за счет технического кредита — по существу, беспроцентной ссуды с неустановленным сроком погашения. В межгосударственных соглашениях стороны оговаривали номенклатуру и объемы межгосударственных поставок. Часть поставок оформлялась как взаимокompенсирующие, по остальной номенклатуре определялось сальдо расчетов, и под его покрытие Правительство РФ предоставляло партнеру технический кредит.

В настоящее время принято решение о полном прекращении технического кредитования, которое можно рассматривать как меру по оздоровлению денежно-кредитной политики РФ.

Вынужденный переход на двусторонние соглашения о това-

рообороте и платежах клирингового типа остается (по товарам особой хозяйственной значимости) временной мерой. Новые банковские коммерческие структуры весьма успешно используют механизмы конвертации безналичных рублевых средств в твердые валюты по заказам крупных и средних импортеров с применением биржевого неуклонно падающего курса рубля.

Вместе с тем объективные условия требуют введения в безналичный оборот единого регионального коллективного расчетного эквивалента, который послужил бы основой формирования единой валютно-кредитной системы в условиях функционирования и национальных денег.

В ближайшие годы в основе расчетов, видимо, могут быть двусторонние клиринги, опирающиеся на торговые соглашения внутри бывшего СССР; цены должны в этом случае определяться на базе мировых, а расчетной единицей станет ЭКЮ или доллар.

Другим механизмом может стать использование российских рублей в качестве резервной валюты для двусторонних и многосторонних расчетов в пределах бывшего СССР. Эти механизмы могут быть использованы в сфере безналичных расчетов, а затем — в наличном обращении РФ, а возможно и других стран СНГ для введения новой единицы — *федерального рубля* (ФР). Его курс определялся бы на базе «корзины» ведущих валют, причем такой рубль мог бы «весить» больше доллара: 1 долл. США = 0,9 ФР. Введение в качестве расчетной единицы федерального рубля будет направлено на укрепление интеграции и может стать основой ценообразования с учетом состояния платежных отношений стран СНГ.

Введение национальных валют в большинстве стран СНГ в конце 1993 г. — начале 1994 г., вызванное распадом рублевой зоны, завершило процесс формирования национальных денежно-кредитных и валютно-финансовых систем бывших республик СССР.

На новом витке развития рынка «мягких» валют ответ на вопрос, как будут формироваться платежно-расчетные и валютно-финансовые отношения государств СНГ, зависит от того, какое направление валютной политики предпочтут правительства того или иного государства СНГ, — будут ли они ориентироваться в своих внешнеэкономических и валютных отношениях на дальнейшее зарубежье или, наоборот, отдадут приоритет своим связям с ближним зарубежьем.

Теперь перед ними стоят новые задачи — поддержание стабильности национальных денежных единиц, сдерживание инфляции, организация международных расчетов на основе рыночного взаимодействия, в том числе и с ближним зарубежьем.

Рынок «мягких» валют государств СНГ в настоящее время как национальный рынок сложился в отдельных государствах, например, России, Казахстане, Украине, Беларуси и т.д. Он возник для обслуживания потребностей «своих» юридических и физических лиц, т.е. резидентов данного государства. Для нерезидентов доступ закрыт. Национальный характер рынков «мягких» валют подчеркивает и различия в уровнях курсов валют, котируемых на этих рынках.

Сейчас эти рынки функционируют независимо друг от друга и формально не связаны между собой. И это понятно, так как каждое государство установило свои нормы и правила валютного регулирования и проведения внешнеторговых операций, свои требования в отношении продажи валютной выручки экспортерами и покупки валюты импортерами, ввело свои формы организации торговли и правила, регулирующие валютную торговлю.

Хотя рынки «мягких» валют в странах СНГ обособлены, у них есть общая основа — *российский рубль*. С введением национальных валют все страны СНГ стали котировать свои национальные валюты к российскому рублю. Для них всех российский рубль — ключевой, поскольку в российских рублях фиксируется значительная часть их торговли с Россией и другими государствами СНГ.

В немалой степени от курса рубля к национальной валюте зависит достижение сбалансированности в расчетах с Россией. Однако практически ни в одной стране СНГ надлежащую роль курс национальной валюты к рублю не выполняет. Во всех государствах сохраняются довольно жесткие ограничения в области внутреннего и валютного оборота, деятельности валютного рынка, формирования курса национальной валюты к рублю и т.д. Отсюда проблема несбалансированности в торговле с Россией, дефицита российских рублей и усиливающаяся потребность во все более активном государственном вмешательстве в валютную сферу.

Дефицит российских рублей для проведения расчетов между собой ставит государства СНГ перед необходимостью коти-

ровать на внутреннем валютном рынке, помимо российских рублей, валюты других государств СНГ. По этому пути сейчас идут Украина, Беларусь, Казахстан и другие.

Иное положение на рынке «мягких» валют в России. Хотя здесь также отчетливо проявляется тенденция к формированию поливалютного рынка, причины, лежащие в основе этого процесса, иные. Это прежде всего нереальность действующих на национальных валютных рынках курсов национальных валют к российскому рублю и существующие ограничения в операциях с российским рублем.

Рынок «мягких» валют в России в целом остается ограниченным из-за высокой степени риска при использовании национальных валют и высокой стоимости конвертации национальных валют в рубли. И тем не менее этот рынок реально существует и имеет тенденцию к развитию как в отношении круга котируемых валют, так и увеличения объема операций. Более того, поскольку валютные органы России не вмешиваются в операции с мягкими валютами, курс российского рубля более репрезентативен по сравнению с курсом на национальных валютных рынках ближнего зарубежья, что дает ему важное преимущество.

Ситуация с жестким государственным регулированием внутреннего валютного рынка в государствах ближнего зарубежья носит, по сути, тупиковый характер, и измениться она может отчасти и от готовности России идти на уступки в кредитовании государств СНГ и предоставлении им различных льгот.

Условием либерализации является достижение относительной финансовой стабильности, укрепление доверия к национальной денежной единице.

Под воздействием либерализации и формирования реального курса рубля к национальным валютам будет происходить и реструктуризация рынков «мягких» валют государств СНГ. Со временем основным, если не единственным сегментом национальных рынков «мягких» валют, будет, видимо рынок национальных валют к российскому рублю. Но с развитием национальных валютных рынков в СНГ рынок «мягких» валют в России постепенно утратит свое значение.

Много будет зависеть и от валютно-финансовой политики России — укрепления доверия к российскому рублю, относительной стабилизации его курса к конвертируемым валютам и

либерализации валютного регулирования при усилении контроля за проведением валютных операций.

Проблемы платежей, а вернее неплатежей, за поставленную продукцию — одна из самых актуальных и болевых для крупных и средних российских предприятий и их партнеров из ближнего зарубежья, поскольку именно она существенно влияет на их финансовое состояние. Из-за отсутствия механизма взаиморасчетов, а также недостаточной информированности предприятий о методах платежей, налаживаемых на свой страх и риск коммерческими банками, разрываются хозяйственные связи. Во всех странах СНГ даже высокoeffективное предприятие, теряя традиционные рынки сбыта своей продукции, несет невосполнимые экономические потери. В настоящее время, по мнению экспертов, на разрыв хозяйственных связей между предприятиями бывшего СССР приходится более 50% общей величины спада производства.

Каковы основные причины создавшегося положения? Какие конкретные способы взаиморасчетов возможны в сегодняшних условиях?

Как показывает анализ, возникший массовый характер неплатежей вызван несколькими основными причинами.

1. Неконтролируемая эмиссия безналичных рублей национальными банками стран ближнего зарубежья вынудила ЦБ РФ ввести в июле 1992 г. порядок расчетов, предусматривающий прохождение денежных средств предприятий через корреспондентские счета этих банков, открытых в ЦБ. При этом прохождение платежа из какой-либо республики бывшего СССР определялось наличием остатка средств на корреспондентском счете соответствующего национального банка. Россия таким образом, ввела фактически собственную валюту. Плохо информированные российские предприятия продолжали отгружать продукцию, получая при этом платежные документы из «своего банка» с исполнением. Однако реальное поступление денег вначале задерживалось на несколько месяцев, а затем полностью прекратилось.

2. Отсутствие отлаженного механизма реальной котировки мягких валют. В России торги по ним ведутся пока на ММВБ и частично на Российской финансовой бирже, причем с участием одних московских банков и в незначительных объемах.

3. Незначительный экспортный потенциал большинства

предприятий из ближнего зарубежья приводит к очень низкому спросу на национальные валюты.

4. Невозможность практически хоть как-либо наказать своего контрагента за невыполнение условий заключенного договора, в том числе за несвоевременный платеж.

Как проводят взаиморасчеты предприятия сегодня?

1. В обычном порядке. Денежные средства как с той, так и с другой стороны проходят через корреспондентские счета ЦБ РФ. Если баланс в российских рублях между Россией и государством СНГ соблюдается, есть вероятность того, что платеж может пройти. Если нет, платежное поручение безнадежно застревает. Поскольку по состоянию на 1 октября 1993 г. все республики бывшего СССР, кроме стран Балтии, имеют многомиллиардные отрицательные сальдо с Россией (в целом около 3,5 трлн. руб.), то получить деньги практически невозможно ни российскому предприятию, ни предприятию из стран ближнего зарубежья (платежи со странами Балтии затруднены по иным причинам).

Сейчас, после введения национальных валют, делаются попытки расчетов через ЦБ РФ и национальные банки с помощью фиксированных коэффициентов между рублем и национальными валютами. Однако опыт показывает, что в условиях несогласованных кредитных эмиссий рыночные курсы будут значительно отличаться от официальных и подвержены резким колебаниям в течение коротких периодов.

2. Через расчетный счет другого предприятия. Если российское предприятие не получает от потребителя своей продукции каких-либо материальных ценностей или получает их в недостаточном количестве, то оно может получить на определенных условиях денежные средства в рублях от другого российского предприятия — потребителя продукции из ближнего зарубежья. Эта форма расчетов требует полного доверия между партнерами и поэтому такой способ может применяться при сравнительно небольших объемах платежей.

3. Бартерным обменом продукцией. Однако надо иметь в виду, что в условиях введения всеми странами СНГ новых таможенных пошлин необходимо пересмотреть все заключенные договоры с целью выяснить, насколько изменились издержки каждой из сторон.

4. Путем расчетов в СКВ, хотя они ограничены из-за

незначительного объема продаваемой СКВ на валютных рынках стран ближнего зарубежья.

5. Через корреспондентские счета коммерческих банков. После получения разрешения ЦБ РФ крупные коммерческие банки России и других стран ближнего зарубежья и Балтии обменивались корреспондентскими счетами, что позволило им проводить платежи, минуя корреспондентский счет ЦБ РФ. Это общемировая практика, оправдывающая себя и в наших условиях. Например, все разрешенные расчеты между Россией и Украиной проходят сегодня через корреспондентские счета коммерческих банков.

Система взаиморасчетов между государствами СНГ еще только формируется, а поиск ее рациональной структуры продолжается.

В целях упорядочения организации многосторонних межгосударственных расчетов между центральными национальными банками — участниками по торговым и другим операциям, их периодического завершения на основе многостороннего клиринга и предоставления технических и сезонных кредитов главы десяти государств бывшего СССР подписали в Минске 22 января 1993 г. *Соглашение об учреждении Межгосударственного банка (МГБ)*.

МГБ призван подготавливать предложения и рекомендации центральным национальным банкам — участникам по координации их денежно-кредитной и валютной политики, стандартизации бухгалтерского учета и отчетности, унификации расчетно-платежных операций, способствовать сближению банковских систем стран-участниц. Однако сегодня пока МГБ не готов ни организационно, ни технически взять на себя роль координатора взаиморасчетов российских предприятий с их партнерами из ближнего зарубежья. (Между тем крупные коммерческие банки России по собственной инициативе начали разработку компьютеризированных систем, позволяющих оперативно проводить платежи).

В середине апреля 1994 г. главы государств и правительств СНГ подписали *Соглашение о создании зоны свободной торговли*¹. Государства — участники Соглашения

подтвердили свою приверженность свободному развитию

¹ См.: Экономика и жизнь. №19. 1994.

взаимного экономического сотрудничества, внедряя в практику принципы рыночной экономики;

договорились о формировании условий для свободного движения товаров и услуг, обеспечивая сбалансированность взаимной торговли и стабилизацию внутреннего экономического положения участвующих государств;

приняли решение содействовать росту экономического потенциала государств-участников на основе развития взаимовыгодных кооперационных связей и сотрудничества исходя из поэтапности создания Экономического союза.

4.6. ВИДЫ КРЕДИТОВ

Как участник внешнеэкономической деятельности страна вступает со своими партнерами и в кредитные отношения. Развитию такой деятельности способствует *кредитование внешней торговли*. Это предоставление заемных средств для внешнеторговых сделок, содействия экспорту и импорту товаров.

Кредитование внешней торговли обычно подразделяют на внешнее и внутреннее.

Внешнее кредитование — это кредитные операции внешне-торгового характера между отечественными и иностранными банками и фирмами, с коллективными банками бывших стран — членов СЭВ: Международным банком экономического сотрудничества (МБЭС) и Международным инвестиционным банком (МИБ).

Внутреннее кредитование — кредитование Внешэкономбанком или другими отечественными банками внешнеторговых организаций.

В зависимости от субъектов кредитных отношений кредиты, применяемые во внешней торговле, подразделяют на:

- государственные (межправительственные);
- банковские (в том числе и международных банков);
- фирменные (коммерческие);
- финансовые.

По объектам кредитования различают: инвестиционные кредиты (по экспорту товаров инвестиционного назначения);

неинвестиционные кредиты (по экспорту сырья, топлива, материалов, потребительских товаров).

По ф о р м а м к р е д и т ы подразделяют на: товарные и денежные (валютные).

Кредиты различают также по с р о к а м к р е д и т о - в а н и я:

краткосрочные (до одного года);

среднесрочные (от одного до пяти лет);

долгосрочные (свыше пяти лет).

В отношениях России с бывшими странами СЭВ используются в основном *государственные кредиты* и *кредиты МБЭС и МИБ*; с развивающимися странами — государственные, банковские и фирменные кредиты внешнеторговых организаций; с промышленно развитыми странами — кредиты, взаимно предоставляемые банками и финансовыми организациями на основе межправительственных и межбанковских соглашений, а также фирменные кредиты.

Банковский кредит — это предоставление банком во временное пользование части собственного или приравненного капитала, осуществляемое в форме выдачи ссуд, учета векселей и др.

Банковский кредит в международной банковской практике применяется в разных формах: форфетинг, факторинг, кредит покупателю, в том числе кредитная линия, лизинг.

Форфетинг — это кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером, т.е. кредитование экспортера путем покупки у него векселей импортера, которые он акцептовал. При такой форме кредитования весь риск по выполнению долгового обязательства переходит к его покупателю. Поэтому последний (банк экспортера) требует, чтобы банк страны импортера предоставил ему гарантии. Форфетинг отличается от учетной операции коммерческого банка тем, что все риски по долговому обязательству переходят к *форфетеру*, т.е. покупателю тратты, а срок кредитования весьма незначителен. При такой форме кредитования экспортер переуступает требования к покупателю и тем самым снижает дебиторскую задолженность, улучшает структуру своего баланса.

Преимущества форфетинга: твердая ставка кредитования и относительно простая процедура оформления переуступки

векселей. В конечном счете стоимость форфетинга оплачивается через цену товара, поэтому она нередко выше стоимости других форм кредита.

Учетная ставка форфетинга фиксируется на базе ставок евровалютного рынка в соответствующих валютах. При этом в расчет ставки принимаются не только издержки форфетинга по привлечению средств, но и страховые и валютные риски, что обуславливает необходимость дифференциации ставок в зависимости от сроков кредитования, валюты и кредитного статуса должника.

Форфетинг осуществляется на рынке капитала, на котором происходит перепродажа пакетов векселей. Они группируются по срокам и обеспеченности банковскими гарантиями. Наиболее активны в таких сделках западноевропейские кредитные учреждения, прежде всего банки Швейцарии, ФРГ, Великобритании.

Факторинг — это форма кредитования, выражающаяся в инкассировании дебиторской задолженности клиента. При этом сумма выплачивается немедленно или по мере погашения задолженности. Наиболее распространенная форма — краткосрочное кредитование.

Факторинговая компания освобождает экспортера от кредитных рисков, а значит, и от издержек по страхованию кредита. Эта форма кредитования для экспортера предпочтительна, поскольку к посреднику (фактору) переходят учет и взимание долга с неаккуратного плательщика. Такая форма особенно выгодна для фирм с небольшим экспортным оборотом, позволяя им избегать кредитных рисков на неосвоенных рынках. Стоимость факторингового кредита включает процент за пользование им, комиссию за бухгалтерское обслуживание, инкассирование долга и другие услуги.

К посредничеству факторинговых компаний обычно прибегают продавцы потребительских товаров — мебели, текстиля, одежды, обуви, несложного промышленного оборудования. На этих рынках стоимость отдельных партий товаров относительно небольшая и задолженность, как правило, невысокая. Все это соответствует условиям факторинга.

Деятельность факторинговых компаний тесно связана с коммерческими банками. Важное значение здесь имеет не только кредитная поддержка коммерческого банка, но и сеть

его отделений, знание банком кредитоспособности покупателей. Поэтому факторинговые компании нередко входят в финансовые группы, возглавляемые коммерческими банками.

По внешнеэкономическим операциям кредиты предоставляются не только продавцам товаров, но и покупателям.

Кредит покупателю предоставляется банком экспортера непосредственно импортеру или обслуживающему его банку. Существует несколько форм кредитов покупателю: кредиты по разовым контрактам, кредиты на сооружение промышленных или гражданских объектов с поставкой оборудования и оказанием услуг по строительству, монтажу и наладке. Кредит покупателю составляет до 80 — 85% контрактной цены. Остаток импортер финансирует за счет дополнительных источников. Для экспортеров поставки в рамках таких кредитов означают оплату наличными.

Различают *кредитные линии* общего назначения и специальные. Кредитные линии общего назначения открываются на определенную сумму и позволяют кредитовать поставки различным импортерам в стране, которая получила кредит. Специальные кредитные линии, или проектные, предусматривают кредитование определенных объектов. В любом случае в поставках могут участвовать различные фирмы по выбору импортера (заказчика).

Специфическая форма кредита покупателю — *проектное финансирование на безоборотной основе*. При открытии такого кредита банк руководствуется не столько кредитоспособностью заемщика, сколько рентабельностью будущего объекта. Кредитор может закрепить за собой право на часть продукции будущего объекта или на определенную долю прибыли (компенсационное финансирование).

Кредиты покупателю обычно сопровождаются предоставлением банковских гарантий и страховых полисов специализированных страховых учреждений.

Широкое распространение в практике международных отношений получил *лизинг* — долгосрочная аренда зданий, сооружений, машин и оборудования. Он основан на сохранении права собственности на товар за арендодателем. По сути лизинг не банковская, а коммерческая (хозяйственная) операция, но в ней широко участвуют банки путем покупки у лизинговой компании ее акций. Тем самым лизинг выступает

специфической формой финансирования капиталовложений, альтернативной традиционному банковскому кредитованию. Лизинг дает возможность промышленным компаниям получать необходимые товары без значительных единовременных затрат, а также избежать потерь, связанных с моральным износом средств производства.

В международной практике различают экспортный и импортный лизинг. Сделка, в которой лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его в аренду за границу арендатору, называется *экспортным лизингом*. При закупке оборудования у иностранной фирмы и предоставлении его в аренду отечественному арендатору сделка называется *импортным лизингом*.

Согласно правилам МВФ обязательства, вытекающие из аренды, не включаются в объем внешней задолженности государства, поэтому международный лизинг во многих странах находит государственную поддержку.

Во внешней торговле фирменным кредитом в отличие от банковского называют *коммерческий кредит* (или кредит поставщиков). Суть такого кредита — в отсрочке либо рассрочке платежа за проданный товар, который фиксируют в контракте (см. образец). В этом случае сделка ссуды сопряжена со сделкой купли-продажи товара; движение ссудного капитала слито с движением товарного капитала.

Коммерческий кредит предоставляется в *вексельной форме* или *по открытому счету*. В первом случае импортер, получив товарные документы, акцептирует переводный вексель (тратту), выставленный экспортером, или оформляет простой вексель. Во втором случае экспортер не получает долговых обязательств импортера, а открывает счет его задолженности. Такой кредит погасится периодическими платежами с короткими промежутками времени (один — два месяца). Тем самым коммерческий кредит является наиболее «связанной» формой ссуды и поэтому широко применяется в международной торговле. В то же время из-за ограниченных финансовых возможностей экспортеров эта форма кредитования не используется при поставках инвестиционных товаров. В данном случае экспортеры прибегают к рефинансированию предоставленного коммерческого кредита через банк.

**ПРИМЕРНЫЙ ТЕКСТ ВАЛЮТНО - ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ
КОНТРАКТА ПРИ РАСЧЕТАХ ЗА ИМПОРТИРУЕМЫЙ ТОВАР
НА УСЛОВИЯХ КОММЕРЧЕСКОГО
КРЕДИТА (ОТ 2 ДО 5—8 ЛЕТ)***

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

Продавец продал, а Покупатель купил _____ на условиях _____ в количестве, по ценам и техническим условиям, указанным в приложениях № _____, являющимся неотъемлемой частью настоящего контракта.

2. ЦЕНА

Цены устанавливаются в _____ и понимаются _____

Вышеупомянутые цены включают стоимость товара, упаковки и маркировки. Погрузка товаров на судно, включая укладку в трюме (стивидорские работы), лихтеровка, информация об отгрузке товара и выписки коносаментов производятся за счет Продавца. Общая сумма контракта составляет _____

3. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА

3.1. Оплата стоимости поставленного оборудования будет производиться в эффективных _____ (наименование валюты) по телеграфу через Внешэкономбанк, г. Москва на счет продавца в _____ банке.

3.2. Расчеты по настоящему контракту должны производиться в форме документарного инкассо в соответствии с Унифицированными правилами по инкассо (редакция 1978 г., публикация Международной торговой палаты, №322).

3.3. Платежи по настоящему контракту будут осуществляться в следующих размерах:

3.3.1.** 5% общей стоимости контракта оплачивается Покупателем Продавцу в течение 30 дней после получения Внешэкономбанком, г. Москва, на инкассо следующих документов:

- а) оригинала и двух копий специализированного счета;
- б) безусловной и безотзывной гарантии на возврат авансового платежа (включая проценты) с платежом против простого первого требования Покупателя, которая должна быть выставлена банком—корреспондентом Внешэкономбанка;

* Расчет за импортируемый товар производится в форме документарного инкассо.

** Аванс.

в) копии экспортной лицензии, если таковая требуется.

3.3.2.* 10% общей стоимости контракта оплачиваются Покупателем пропорционально стоимости каждой поставки в течение 30 дней от даты получения Внешэкономбанком, г.Москва, на инкассо следующих документов:

а) оригинала и четырех копий специфицированного счета отдельно по каждому грузополучателю;

б) одного комплекта чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя грузополучателя, указанного в приложении № _____
_____ назначением _____

_____ порт РФ _____

в) упаковочных листов в трех экз.;

г) копии разрешения на отгрузку оборудования;

д) протокола испытания или другого документа о качестве оборудования;

е) копии письма Продавца об отправке техдокументации в соответствии с разделом «Техническая документация» настоящего контракта;

ж) копии экспортной лицензии, если таковая требуется;

з) безусловной и безотзывной гарантии надлежащего исполнения настоящего контракта (включая проценты) с платежом против простого первого требования Покупателя, которая должна быть выставлена банком—корреспондентом Внешэкономбанка после отгрузки первой партии оборудования (этот пункт включается в контракт только в тех случаях, когда контрактом не предусмотрена оплата гарантийной суммы).

3.3.3.** 85% общей стоимости контракта оплачивается Покупателем на условиях коммерческого кредита сроком на 5 лет десятью равными последовательными полугодовыми взносами, первый из которых погашается через 6 месяцев от даты пуска оборудования в эксплуатацию.

Оплата производится только за комплектно поставленное оборудование.

3.3.4. Покупатель выплатит Продавцу простые проценты за пользование кредитом по фиксированной ставке ... % годовых.

Проценты за пользование кредитом начисляются на непоплаченный остаток основного долга, рассчитываются на базе 30 дней в месяц и 360 дней в году и оплачиваются десятью равными последовательными полугодовыми взносами одновременно с погашением каждого взноса в погашении основного долга.

Расчет процентов по кредиту, погашаемых траттами каждые 6 месяцев, производится согласно Приложению А к контракту.

При поставке Продавец представит Покупателю счет на 100% стоимости поставленного товара, в котором отдельно будут указаны:

5% — уже полученный Продавцом аванс,

*Платеж при поставке товара наличными.

**Отсроченные платежи.

10% — выплата по поставке,

85% — выплата в счет коммерческого кредита.

3.3.5. Оплата коммерческого кредита обеспечивается переводными векселями (траттами). При этом каждый переводный вексель должен включать часть суммы основного долга и соответствующую ей сумму процентов.

В предусмотренный коммерческими условиями контракта срок Продавец выставит на Покупателя для акцепта комплект переводных векселей и представит их вместе с документами, указанными в п. 3.2 настоящего контракта, выставленными в соответствии с инструкциями инкассового поручения.

Место платежа по переводным платежам — Внешэкономбанк, г. Москва.

Векселя оплачиваются Покупателем по наступлении сроков платежа против представления каждого векселя Внешэкономбанку при инкассовом поручении. Если срок оплаты по векселю попадает на нерабочий день в РФ, он переносится на следующий рабочий день в РФ.

3.4. В обеспечение оплаты переводных векселей Покупатель предоставит Продавцу безотзывную гарантию Внешэкономбанка, г. Москва, на 85% стоимости контракта (включая проценты), которая должна быть выставлена согласно Приложению _____ к контракту в течение 60 дней от даты подписания настоящего контракта.

Гарантия вступает в силу и становится действительной в соответствующей части по мере акцепта переводных векселей Покупателем.

3.5 Стороны договорились о том, что преимущественное право на покупку векселей, акцептуемых Покупателем в соответствии с пунктом 3.3.4, принадлежит Внешэкономбанку.

Продавец в любое время или время от времени имеет право продать с оборотом или без оборота любой или все переводные векселя и относящуюся к ним гарантию в целях рефинансирования другому банку или кредитному учреждению на таких условиях, которые он будет считать подходящими, лишь после получения письменного отказа Внешэкономбанка купить эти векселя на тех же условиях, которые были предложены Продавцу определенным банком или кредитным учреждением.

Для того чтобы использовать это право, Продавец обязан безотзывно предложить Внешэкономбанку купить эти векселя на тех же условиях, которые были предложены Продавцу определенным банком или кредитным учреждением. При этом Продавец должен сообщить Внешэкономбанку следующие условия:

суммы и сроки погашения переводных векселей и дату поставки;

процентную ставку;

базу расчетов;

количество льготных дней;

комиссию за обязательство и метод ее оплаты;
место платежа по переводным векселям;
номер соответствующей гарантии Внешэкономбанка;
другие условия, если таковые потребуются Внешэкономбанку.

Стороны приняли во внимание заявление Внешэкономбанка о том, что предложения Продавца о продаже переводных векселей будут рассматриваться Внешэкономбанком в разумно короткий срок и его решение о покупке или отказе от покупки переводных векселей вместе с разрешением на переступку прав и требований по соответствующей гарантии в пользу определенного банка или кредитного учреждения, указанного в предложении Продавца, будут направляться продавцу не позднее пяти рабочих дней в РФ после получения Внешэкономбанком предложения Продавца.

3.6. Все банковские расходы оплачиваются Продавцом, включая все банковские расходы на территории Покупателя.

3.7. Продавец и/или его банк при выписке инкассового поручения должен указывать, что Покупатель имеет право производить удержание из суммы инкассо в соответствии с разделами 3 и 4 настоящего контракта.

4. КОНВЕНЦИОНАЛЬНЫЙ ШТРАФ

4.1. В случае просрочки в поставке оборудования против сроков, установленных настоящим контрактом, Продавец оплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% стоимости не поставленного в срок за каждую начавшуюся неделю в течение первых четырех недель просрочки и 1% за каждую последующую неделю, общая сумма штрафа не должна превышать 10% стоимости не поставленного в срок оборудования.

4.2. Если просрочка в поставке оборудования не превысит 3 месяца, Покупатель вправе аннулировать контракт полностью или частично без возмещения Продавцу каких-либо расходов или убытков, вызванных аннуляцией контракта.

В этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 10% стоимости не поставленного в срок оборудования и немедленно возратить Покупателю все суммы, уплаченные им по настоящему контракту, включая _____ годовых.

4.3. Размер конвенционного штрафа не подлежит изменению в арбитражном порядке. Конвенционный штраф взыскивается путем удержания причитающихся сумм при оплате счетов Продавца. Если Покупатель не удержит по каким-либо причинам сумму штрафа, Продавец обязуется уплатить сумму штрафа по первому требованию Покупателя.

5. СТРАХОВАНИЕ

5.1. Покупатель принимает на себя все заботы и расходы по страхованию в Управлении Иностранного страхования РФ (Ингосстрах) поставляемого по

контракту оборудования с момента его отгрузки с завода Продавца до момента получения заводом Покупателя.

5.2. Расходы по страхованию от завода Продавца до момента погрузки товара на судно в порту погрузки в размере 0,75% от страховой суммы относятся на счет Продавца и удерживаются Покупателем при оплате счетов за оборудование.

5.3. Страхование за время всего периода транспортировки и перевалки производится в условиях «С ответственностью за частную аварию» согласно пункту 2 «Правил транспортного страхования грузов» Ингосстраха, включая повреждение грузов кранами, маслом, пресной водой (исключая отпотевание) и другими грузами, включая поломку, кражу целых (соответственно части) мест и недопоставку целых мест во всех указанных выше случаях независимо от процента повреждения.

5.4. В течение двух месяцев с даты подписания контракта Покупатель должен выслать Продавцу страховой полис, выписанный на имя Продавца, покрывающий страхование грузов с момента отгрузки их с завода Продавца до поставки фоб — порт _____

6. ЭКСПОРТНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ

6.1. Продавец принимает на себя все заботы и расходы по приобретению необходимых разрешений на вывоз из _____ в РФ оборудования по настоящему контракту.

О получении экспортной лицензии Продавец обязан сообщить Покупателю не позднее 1 месяца со дня подписания настоящего контракта.

6.2. Если Продавец до указанного срока не может получить экспортную лицензию или если до окончания поставки экспортная лицензия будет аннулирована компетентными органами страны Продавца, то Покупатель вправе аннулировать контракт полностью или частично.

6.3. При аннуляции контракта права и обязательства сторон регулируются соответствующими положениями раздела «Конвенциональный штраф» настоящего контракта.

Сейчас на мировом вторичном рынке кредитных обязательств продается около 5-10 млн. долл. в неделю задолженности Внешэкономбанка по финансовым кредитам.

Финансовые кредиты — это кредиты, средства по которым заемщик имеет право использовать по своему усмотрению без каких бы то ни было ограничений. Они, как правило, получаются и предоставляются без указания целей кредитования.

Финансовые кредиты могут быть также получены для финансирования наличных платежей по экспортным (импортным) контрактам предприятий и организаций, для рефинансирования досрочно погашаемых банковских кредитов, а также для финансирования отдельных операций экспортеров (импортеров).

Разновидностью финансовых кредитов являются *субординированные кредиты* — специальные бессрочные беспроцентные кредиты, которые предоставлялись Внешэкономбанком СССР советским банкам за границей на увеличение акционерного капитала. Такие решения обычно принимаются Правлением Внешэкономбанка.

Финансовые кредиты предоставлялись и получались Внешэкономбанком на двусторонней (кредиты банк—банку) и многосторонней основе (консорциальные, клубные кредиты).

Предоставление и получение Внешэкономбанком кредита оформляется соответствующими соглашениями с банками-заемщиками или банками-кредиторами, в которых определяются их условия с учетом международной банковской практики.

Внешэкономбанк направляет банку-кредитору или банку-агенту по данному кредиту, если кредит привлекался от консорциума иностранных банков, уведомление (на основании соответствующей статьи об использовании кредита) об использовании сумм по кредиту в сроки, установленные кредитным соглашением.

В уведомлении банк указывает срок зачисления используемых по кредиту сумм, наименование иностранного банка на счет «Ностро» Внешэкономбанка, в который должны быть переведены средства, а также предложение о продолжительности процентного периода по каждой используемой сумме кредита, если кредит привлечен на условиях изменяемой продолжительности процентного периода по выбору заемщика, и другие реквизиты, обусловленные кредитным соглашением.

В уведомлении также содержится просьба известить Внешэкономбанк за два рабочих дня до начала первого процентного периода о величине процентной ставки по нему, если кредит привлекается на базе плавающей процентной ставки.

Погашение кредитов осуществляется строго в сроки, предусмотренные соответствующим кредитным соглашением, а досрочное погашение ранее полученных кредитов производится только в экономически обоснованных случаях, при этом

погашение кредита может быть произведено как частично, так и полностью в день окончания текущего процентного периода по согласованию с банком-кредитором.

Предоставление кредитов Внешэкономбанком осуществлялось как за счет привлеченных, так и за счет специальных средств. Так, с конца 70-х до практически конца 80-х годов Внешэкономбанком были предоставлены финансовые кредиты в основном в рамках правительственных постановлений КНДР, ПНР и др., а также субординированные и несубординированные кредиты советским загранбанкам.

В целях поддержания безубыточной структуры валютной кассы, начиная с апреля 1991 г., Внешэкономбанк начал проводить операции по переводу части задолженности кредитного портфеля банка из одной валюты в другую, т.е. стал осуществлять конверсионные операции. Эти операции проводились по кредитам, имеющим мультивалютную оговорку и содержащим необходимый опцион валют.

Одно из важных мест в последнее время ввиду сложившейся ситуации в нашей стране в кредитных соглашениях занимает статья о возможности как кредитора, так и заемщика в любое время и время от времени совершать переуступку как всей неоплаченной суммы кредита, так и части кредита в пользу банков, других финансовых институтов, входящих в их финансовую группу, т.е. контролируемых ими, а также в пользу третьей стороны.

Заемщик может перевести или переуступить всю задолженность или ее часть только с предварительного письменного согласия всех банков-кредиторов, причем эта часть должна быть выделена в отдельный независимый кредит и все отношения между новым заемщиком и банками-кредиторами должны осуществляться напрямую с банком-агентом по данному соглашению.

Банки-кредиторы в соответствии с данной статьей не могут также, как и заемщик, совершить переуступку в пользу какой-либо третьей стороны без предварительного согласия заемщика. Для получения подтверждения согласия банка-заемщика банк-кредитор направляет заемщику, а также банку, выполняющему агентские функции по данному кредиту, письменный запрос, на который заемщик должен дать подтверждение на совершение такой операции в течение 10—15 дней.

4.7. ПОРЯДОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТОВ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ ОБЪЕДИНЕНИЯМ, ПРЕДПРИЯТИЯМ И ОРГАНИЗАЦИЯМ, ИМЕЮЩИМ ПРЯМОЙ ВЫХОД НА ВНЕШНИЙ РЫНОК¹

Банк для внешней торговли РФ (Внешторгбанк РФ) предоставляет отечественным объединениям, предприятиям и организациям, имеющим право выхода на внешний рынок, *кредиты в иностранной валюте*. Такие кредиты выдаются на срок до четырех лет и на сумму (включая начисленные проценты), не превышающую объем плановых поступлений средств в валютный фонд предприятия-заемщика в период использования и погашения кредита.

Кредиты в инвалюте предоставляются на обычных коммерческих условиях. Процентные ставки по ним устанавливаются Внешторгбанком с таким расчетом, чтобы сумма полученных банком процентов покрывала его расходы по привлечению средств, используемых для предоставления кредитов, с добавлением 0,25% годовых за пользование кредитом. В случае изменения курса валют, в которых заключены внешнеторговые контракты, возникающая курсовая разница относится за счет заемщика.

Предприятие-заемщик обязано обеспечить на счетах во Внешторгбанке наличие средств в рублях в размерах, необходимых для погашения полученного кредита. Оно должно также использовать предоставленный ему кредит строго по целевому назначению.

Свободные остатки средств в иностранной валюте объединений, предприятий и организаций, предназначенные для погашения полученных ими кредитов, находятся на их счетах во Внешторгбанке, по которым банк производит начисление процентов в установленном порядке.

Для получения кредита предприятие-заемщик обращается во Внешторгбанк с обоснованным ходатайством. При решении

¹ См.: Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 19 августа 1986 г. № 391 и № 392

См.: Валютно-финансовый механизм внешнеэкономической деятельности предприятий и коммерческих банков// Законы, нормативные документы, комментарии, рекомендации. Ч. II. — М., 1992. — С. 86

вопроса о предоставлении кредита особое внимание обращается на наличие источников и гарантий его погашения. В случае принятия положительного решения о предоставлении кредита в иностранной валюте между Внешторгбанком и предприятием-заемщиком подписывается кредитное соглашение.

Использование кредита в иностранной валюте производится на основании переводных поручений или поручений на открытие аккредитивов либо на основании сообщения иностранного банка о платеже иностранной фирме-экспортеру за счет кредита, предоставленного этим банком Внешторгбанку.

Поручения, предоставляемые предприятием-заемщиком во Внешторгбанк, должны содержать кроме реквизитов, предусмотренных Инструкцией Внешторгбанка СССР от 25 декабря 1985 г. №1 «О порядке совершения банковских операций по международным расчетам», также пометку «за счет кредита в иностранной валюте», номер соответствующего ссудного счета предприятия-заемщика, ссылку на кредитное соглашение между Внешторгбанком и иностранным банком, если кредит в иностранной валюте предоставлен за счет полученного банковского кредита.

В день наступления срока платежа Внешторгбанк производит погашение задолженности предприятия-заемщика по кредиту в иностранной валюте (основному долгу и процентам) за счет средств, числящихся на его валютном счете, и средств в рублях на субрасчетных счетах. При отсутствии или недостатке средств на валютном счете предприятия-заемщика необходимая сумма списывается с валютного счета министерства (ведомства) - гаранта в соответствии с условиями его гарантийного обязательства. После завершения расчетов по кредиту в иностранной валюте средства, оставшиеся на субрасчетных счетах, перечисляются предприятию-заемщику на его расчетный счет.

Внешторгбанк осуществляет контроль за выполнением предприятиями-заемщиками условий подписанных кредитных соглашений. По отношению к предприятиям-заемщикам, не выполняющим своих обязательств по кредитным соглашениям, Внешторгбанк имеет право:

приостановить дальнейшее использование предоставленного кредита;

досрочно взыскать всю сумму задолженности по выданному кредиту;

увеличить процентную ставку по предоставленному кредиту на 2% годовых при несвоевременном монтаже и вводе в эксплуатацию машин и оборудования, закупленных в счет кредита.

В случае неуплаты очередного взноса в погашение кредита считается непогашенной вся существующая на день неплатежа задолженность по данному кредиту, и с этой задолженности взимается дополнительно 3% годовых.

В целях обеспечения своевременности погашения предоставленных в иностранной валюте кредитов Внешторгбанк может блокировать валютные счета предприятий-заемщиков и их гарантов.

Необходимые образцы документов (Кредитное соглашение, Гарантийное письмо, Расчет окупаемости кредитруемых Внешэкономбанком затрат по расширению производства продукции на экспорт и др.) приведены ниже

О б р а з ц ы

КРЕДИТНОЕ СОГЛАШЕНИЕ

Внешторгбанк и _____
(полное наименование объединения,
предприятия или организации и ее подведомственность)

именуемые в дальнейшем «Банк» и «Заемщик», заключили настоящее соглашение о том, что банк предоставляет кредит в иностранной валюте на осуществление мероприятий, связанных с расширением экспортной базы страны (созданием или расширением «антиимпортного» производства), при условии выполнения заемщиком обязательств, содержащихся в настоящем соглашении.

ЗАЕМЩИК ОБЯЗУЕТСЯ:

1. Осуществить _____
(наименование мероприятия)

по утвержденной проектно-сметной документации со следующими технико-экономическими показателями:

а) сметная стоимость мероприятия _____ тыс.руб.,
в том числе в иностранной валюте _____ тыс.руб.,

б) годовая сумма прибыли, получаемая в результате осуществления кредитруемого мероприятия _____ тыс.руб.,

в) годовая сумма валютных поступлений _____ тыс.руб.

г) период осуществления мероприятия: начало _____

окончание _____

(месяц 19 г.)

(месяц 19 г.)

2. Использовать кредит, предоставленный в иностранной валюте, на осуществление мероприятий по производству продукции на экспорт (для потребления внутри РФ) строго по целевому назначению.

Представлять ежегодно не позднее 15 февраля Внешторгбанку необходимые сведения, касающиеся целевого использования кредитов, отчеты о ходе монтажа оборудования, данные о фактической эффективности установленного и действующего оборудования, закупленного в счет предоставленного кредита.

3. Предусматривать в своем финансовом плане средства, необходимые для погашения кредита и уплаты процентов за пользование кредитом. Перечислять рублевый эквивалент основного долга и начисленных процентов платежными поручениями на свои субрасчетные счета во Внешторгбанке в следующие сроки:

4. Обеспечивать своевременное и полное погашение предоставленного кредита в иностранной валюте в установленные банком сроки.

5. Погашать использованный кредит в иностранной валюте в следующие сроки:

_____ в течение _____ лет равными ежегодными долями, начиная с 19 г. или

в 19 г. или

не позднее _____, или

(дата)

в соответствии с прилагаемым расписанием платежей.

6. Уплачивать проценты за пользование кредитом в российских рублях и иностранной валюте в размерах, определенных действующими указаниями банка.

Проценты, начисленные по кредиту в иностранной валюте, уплачивать одновременно с очередным платежом по основному долгу, или по мере начисления процентов, или в следующие сроки _____

_____ (указываются конкретные сроки платежа)

БАНК ОБЯЗУЕТСЯ:

7. Предоставлять кредит в иностранной валюте на осуществление мероприятий для производства продукции на экспорт (для потребления внутри РФ) в сумме _____ тыс.руб.

8. Кредит в иностранной валюте предоставлять на обычных коммерческих условиях с начислением на непогашенную сумму задолженности по кредиту процентов исходя из фактической стоимости привлеченных средств с учетом ставок по получаемым Внешторгбанком долгосрочным кредитам с добавлением 0,25% годовых за пользование кредитом в иностранной валюте. При этом

процентные ставки пересматриваются и устанавливаются ежеквартально.

9. Кредит в иностранной валюте предоставлять в _____

(группа

_____ с лимитом в сумме, эквивалентной _____

валюты)

_____ руб. со сроком использования в _____

_____ гг. и погашения в течение _____ лет

от даты выдачи первой ссуды за счет _____

(указывается источник погашения кре-

дита в иностранной валюте и в рублях)

Платежи в счет кредита после истечения срока его использования Внеш-
торгбанком не производятся.

В случае изменения курса валют, в которых заключены контракты или
кредитные соглашения с иностранными банками, курсовая разница, возника-
ющая при использовании и погашении кредита, относится на счет заемщика.

10. В зависимости от условий расчетов по внешнеторговому контракту датой
начала использования кредита является дата перевода Внешторгбанком средств
за границу в оплату закупаемого товара, дата открытия Внешторгбанком аккре-
дитива или дата платежа иностранной фирме-экспортеру в счет банковского
кредита.

11. Для учета использования кредита в иностранной валюте, начисления
процентов и погашения задолженности по кредиту открывать заемщику следу-
ющие счета:

а) ссудные счета №№ _____ в руб. с кодом валюты на открытие
аккредитивов и на оплату импортных товаров;

б) субрасчетный счет № _____ в рублях для блокирования рубле-
вого эквивалента импортной стоимости товара, банковской комиссии и других
расходов, связанных с использованием кредита;

в) субрасчетный счет № _____ в руб. для блокирования рублевых
сумм, поступающих в погашение процентов, начисленных по кредиту.

12. Переводить средства в счет предоставленного кредита за границу или
использовать эти средства на открытие аккредитивов. При этом в поручениях,
которые должны иметь визу и печать заемщика, указывается соответствующий
ссудный счет заемщика, а также статьи валютного плана № _____ с при-
мечанием: «за счет кредита в иностранной валюте», предоставленного

(наименование заемщика)

_____, номер лицевого счета, открытого заемщи-
ку по данному кредиту, а также номер кредитного соглашения.

13. Проценты по кредиту в иностранной валюте начислять ежеквартально
на непогашенную сумму долга. Проценты, начисленные по кредитным счетам,
относить в дебет кредитного счета на оплату импортных товаров.

14. Зачислять рублевый эквивалент основного долга и начисленных по
кредиту процентов соответственно на субрасчетные счета №№ _____

заемщика во Внешторгбанке, имея в виду, что контроль за своевременным и полным перечислением во Внешторгбанк средств в рублях осуществляется заемщиком.

15. Взыскивать рублевый эквивалент комиссионных и других расходов по мере совершения операций с расчетного счета или текущего счета № _____ заемщика в _____

(наименование учреждения Госбанка)

_____ с одновременным отнесением сумм в дебет счета «Ссуды, выданные на оплату импортных товаров».

16. Производить погашение задолженности заемщика по основному долгу и уплату начисленных по кредиту процентов по мере наступления сроков путем списания соответствующих сумм с субрасчетных счетов № № _____ с одновременным отражением по валютному счету № _____ заемщика.

17. В случае, если к установленным срокам погашения задолженности по кредиту (основному долгу и процентам) заемщик не обеспечит наличие достаточных средств на счетах, с которых по условиям настоящего соглашения производится погашение этой задолженности, применять следующий порядок:

а) при недостатке средств на валютном счете № _____ заемщика дописывать недостающую сумму с валютного счета

№ _____

(наименование организации-гаранта)

в соответствии с условиями его гарантийного обязательства

от _____ № _____

(дата)

б) при недостатке средств в рублях на субрасчетном счете № _____ заемщика предъявлять требование к его расчетному счету № _____ в _____

(наименование учрежде-

_____, а при недостатке средств на этом счете

ния банка)

предъявлять требование к счету _____

(наименование организации-гаранта)

в _____ в соответствии с условиями

(наименование учреждения банка)

гарантийного обязательства от _____ № _____

18. Перечислять при отсутствии средств на счетах заемщика и гаранта суммы срочных платежей на счет просроченных кредитов, по которому заемщик дополнительно уплачивает проценты в размере 3% годовых сверх процентов, устанавливаемых по кредиту по условиям п.8 настоящего соглашения.

В случае неуплаты очередного взноса в погашение кредита по настоящему соглашению считать всю непогашенную задолженность по этому соглашению срочной к платежу и взимать со всей непогашенной задолженности дополнительно 3% годовых.

Все споры, возникающие в процессе исполнения настоящего соглашения, будут в предварительном порядке рассматриваться сторонами в целях выработки взаимоприемлемого решения.

При недостижении соглашения спор будет перенесен на рассмотрение арбитража в соответствии с действующим законодательством.

Настоящее соглашение заключено в г.Москве в четырех экземплярах.

_____ 199 ____ г.

ЗА БАНК
Председатель (заместитель)
Правления

(подпись)

ЗА ЗАЕМЩИКА
Руководитель (заместитель)
объединения (предприятия)

(подпись)

О б р а з е ц

(наименование гаранта)

№ _____

(дата)

ГАРАНТИЙНОЕ ПИСЬМО

_____ гарантирует погашение

(наименование гаранта)

полученного _____

(наименование заемщика)

кредита в _____ на оплату _____

(группа валюты)

_____, закупленного в _____

(наименование импортного товара)

_____, в сумме, эквивалентной _____

(страна), и начисленных по кредиту процентов.

В случаях отсутствия у _____ средств

(заемщик)

в рублях или в валюте на момент наступления сроков платежа по ссуде и процентам произведите списание неоплаченной

(заемщик)

суммы в рублях с нашего счета № _____

(наименование счета)

находящегося в _____

(наименование учреждения банка)

и в валюте с валютного счета № _____

(наименование)

_____, находящегося во Внешторгбанке

гаранта)

Руководитель гаранта _____

М.П.

(подпись)

Главный бухгалтер _____

(подпись)

« » _____ 19__ г.

О б р а з е ц

**РАСЧЕТ
ОКУПАЕМОСТИ КРЕДИТУЕМЫХ ВНЕШЭКОНОМБАНКОМ
ЗАТРАТ ПО РАСШИРЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВА
ПРОДУКЦИИ НА ЭКСПОРТ**

(полное наименование объединения, предприятия или организации - заемщика

и его подведомственность)

(наименования мероприятия)

1. Наименование продукции (товара) _____

2. Стоимость затрат по утвержденной смете _____ тыс.руб.

3. Срок ввода объекта в эксплуатацию _____

(год и месяц)

4. Конечный срок погашения кредита _____

5. Сумма испрашиваемого кредита _____ тыс.руб.

6. Намечаемый годовой дополнительный выпуск продукции на экспорт

(в натуральных показателях) _____

7. Стоимость намечаемого дополнительного годового выпуска продукции по экспортным ценам _____ тыс.руб.

8. Сумма валютных поступлений от реализации дополнительной продукции на экспорт за год _____ тыс.руб.

9. Годовая сумма валютных поступлений, направляемых на погашение кредита _____ тыс.руб.

10. Срок окупаемости валютной части кредитуемых затрат (строка 5, деленная на строку 9 и умноженная на 12) _____

_____ месяцев

11. Общая сумма валютных поступлений, направляемых на погашение валют-

ного кредита, — всего _____ тыс.руб., в том числе по
годам _____ (тыс.руб.):

19 г.	19 г.	19 г.	19 г.	19 г.

Руководитель объединения (предприятия) _____
(подпись)

Главный бухгалтер _____
(подпись)

О б р а з е ц

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель (заместитель) вышестоящего министерства (ведомства)

(подпись)

**СПРАВКА-РАСЧЕТ
ОЖИДАЕМЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ВАЛЮТНЫХ СРЕДСТВ
ОТ ВЫРУЧКИ ЗА ПРОДУКЦИЮ, ПОСТАВЛЕННУЮ
НА ЭКСПОРТ**

Наименование товара	Сроки поставки товара на экспорт	Сроки поступления валютных средств	Единица измерения	Количество товара	Цена за единицу продукции, руб.	Выручка, тыс. руб.	Отчисления в пользу организации заказчика, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8

Руководитель объединения (предприятия) _____

(подпись)

Главный бухгалтер _____

(подпись)

**РАСЧЕТ
СРОКОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА
В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМОГО
ВНЕШТОРГБАНКОМ, И УПЛАТЫ ПРОЦЕНТОВ,
НАЧИСЛЯЕМЫХ ПО КРЕДИТУ**

(в тыс. инвалютных руб.)

Лимит кредита _____

Процентная ставка _____

По кредиту _____

	Сроки использования и погашения кредита	
	годы	всего
Сумма задолженности по кредиту на начало года		
Сумма использованного кредита		
Итого сумма основного долга (стр. 1 и 2)		
Сумма начисленных процентов по кредиту		
Итого задолженность по кредиту		
Сумма иностранной валюты, направляемой на погашение задолженности по кредиту и начисленным процентам		
Сумма задолженности по кредиту на конец года		

Руководитель объединения (предприятия) _____

(подпись)

Главный бухгалтер _____

(подпись)

Согласовано

Руководитель (заместитель) выше-
стоящего министерства (ведомства)

_____ (подпись)

Ключевые понятия

Международные расчеты	Банковский кредит
Валюта расчетов	Форфетинг
Валютный счет	Форфетер
Договор о расчетно-кассовом обслуживании	Факторинг
Бартерная сделка	Кредит покупателю
Рынок «мягких» валют стран СНГ	Кредитная линия
Российский рубль	Проектное финансирование на безвозвратной основе
Соглашение об учреждении Международного банка (1993г.)	Лизинг
Соглашение о создании зоны свободной торговли (1994 г.)	Экспортный лизинг
	Импортный лизинг
	Фирменный (коммерческий) кредит
	Финансовый кредит
	Субординированный кредит

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

Общие положения внешнеторговых контрактов. Валюта цены, валюта платежа. Оговорки от риска валютных потерь. Формы расчетов. Средства платежа. Условия расчетов. Формы гарантий от риска неплатежа. Принципы расчетов.

Правовой основой внешнеэкономических операций являются различного рода международные договоры, соглашения, конвенции.

Различают конвенции общего типа, относящиеся к порядку осуществления операций во внешнеэкономической деятельности, и специальные конвенции, затрагивающие только узкую сферу этой деятельности. Среди конвенций общего типа наибольшее значение имеет Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров — международное экономическое соглашение, принятое в 1980 г. и вступившее в силу в 1988 г. СССР присоединился к Венской конвенции в 1990 г. Конвенция регулирует порядок заключения договора и основные условия купли-продажи товаров, обеспечивает широкую унификацию национальных законодательств.

Соглашение об основных условиях взаимных обязательств, достигнутое в ходе переговоров, оформляется письменным документом — контрактом или договором.

Контракт купли-продажи представляет собой документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется передать указанный в контракте товар (или иной предмет соглашения) в собственность другой стороне (покупателю), которая, в свою очередь, обязуется принять его и уплатить за него установленную цену.

5.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА

Внешнеторговые контракты обычно содержат следующие основные статьи, включая валютно-финансовые условия, которые согласованы между экспортером и импортером:

валюта и способ определения цены;
валюта платежа;
оговорки, защищающие стороны от риска валютных потерь (в результате изменения курсовых соотношений);
меры против необоснованной задержки платежа, неплатежи, банковские гарантии, акцепты и др.;
форма расчетов (аккредитив, инкассо, банковский перевод, открытый счет);
средства платежа (вексель, чек и др.).

Конкретные условия контракта зависят от наличия и содержания межправительственных соглашений о платежах. В них фиксируются: вид валют, цены и платежа — свободно конвертируемые, клиринговые, замкнутые;

условия расчетов, включая возможность использования коммерческого кредита;

преимущественная форма расчетов.

При определении условий контракта во внимание принимаются также обычаи, характерные для международной банковской и коммерческой практики, деловая репутация партнеров, состояние платежных балансов стран-партнеров.

Но прежде чем выйти на внешний рынок и заключить с иностранным партнером контракты, надо предварительно получить лицензию на внешнеэкономическую деятельность.

5.2. ВАЛЮТА ЦЕНЫ И ВАЛЮТА ПЛАТЕЖА

Валютой цены в контрактах отечественных внешнеторговых организаций с зарубежными фирмами выбирается любая свободно конвертируемая валюта, если межправительственным соглашением не оговорено иное.

Во избежание валютных потерь экспортеры стремятся, как правило, зафиксировать в качестве валюты цены наиболее устойчивые валюты. К ним относятся основные свободно конвертируемые валюты. Это прежде всего валюты с максимальной свободой конверсии. Ими являются валюты тех стран, которые открывают конвертируемые счета по движению капиталов для нерезидентов — иностранных юридических и физических лиц, т.е. доллар США, немецкая марка, фунт стерлингов, иена и др.

С целью страхования риска цена контракта может фиксироваться в нескольких валютах, валютной «корзиной», SDR, ЭКЮ.

Для этого используется также валюта, изменение курса которой определяется по «валютной корзине», по структуре, близкой к «корзине» рубля (например, шведская крона).

Валютные условия контракта определяются легче, если валюта расчета (валюта цены и платежа) зафиксирована международным соглашением о платежах, например, с Индией — это клиринг в рупиях.

Для погашения обязательства импортера используются либо ключевые валюты международных расчетов, либо национальная валюта страны импортера, если межправительственным соглашением не оговорено иное.

Если валюта цены и валюта платежа не совпадают, то в контракте оговаривается курс перерасчета первой во вторую. Для страхования риска обесценивания (удорожания) *валюты платежа* обычно используется текущий рыночный курс на день платежа или на день, предшествующий дню платежа. В противном случае, когда происходит обесценивание валюты платежа, при перерасчете валют по курсу на день заключения контракта отечественный экспортер может понести потери.

Однако этот простейший метод страхования валютных рисков не дает гарантии от валютных потерь. Он эффективен только при условии стабильности валюты цены. Если же курс последней изменяется, то риск его понижения несет экспортер (кредитор), а риск повышения — импортер (должник).

При определении курса перерасчета в контракте оговариваются условия такого перерасчета. К ним относятся:

вид платежного средства (телеграфный перевод, почтовый перевод, вексель, чек и пр.);

дата и время котировки (накануне или на день платежа, на открытие, закрытие валютного рынка или средний курс дня);

валютный рынок (страны контрагента, третьей страны);

возможность применения курса продавцов (курс, по которому банки продают иностранную валюту на данном валютном рынке), курса покупателей (курс, по которому банки покупают иностранную валюту на данном валютном рынке) или среднего курса.

Экспортер заинтересован в максимальном курсе валюты цены и минимальном — валюте платежа. Поэтому ему выгодно зафиксировать в контракте в качестве курса перерасчета курс продавцов телеграфного перевода валюты цены на ее национальном валютном рынке. Поскольку интересы экспортера и импортера про-

тивоположны, то в международной практике обычно применяется компромиссный вариант, например, курс телеграфного перевода валюты цены. Тем самым обеспечиваются интересы экспортера, поскольку в данном случае обменный курс выше, чем при использовании других средств платежа. Он одновременно определяется как средний между курсами продавцов и покупателей, действующими в стране, в валюте которой осуществляется платеж. Это более выгодно импортеру, так как курс национальной валюты на национальном валютном рынке, как правило, выше, чем за рубежом.

Если стабильность валюты цены у контрагентов вызывает сомнение, то в контракт могут быть включены различного рода валютные оговорки. Они ставят увеличение (или уменьшение) суммы платежа в зависимость от снижения (или повышения) курса валюты платежа либо в какой-либо третьей валюте, либо к набору («корзине») валют (*мультивалютная оговорка*). Широкое распространение в международной практике получили *оговорки в SDR и ЭКЮ*.

В последнее время у отечественных экспортеров и импортеров появилась возможность достаточно эффективной защиты от рисков обесценивания (удорожания) валют к рублю путем заключения ими форвардных сделок с Внешэкономбанком на продажу (покупку) валюты на срок против рубля. Тем самым валютный риск перекладывается на Внешэкономбанк. Он же, в свою очередь, имеет возможность перестраховать эту сделку на международном валютном рынке.

5.3. УСЛОВИЯ РАСЧЕТОВ

Во внешнеторговых контрактах различаются платежи: наличные;

расчеты в кредит;

кредит с опционом (правом выбора) наличного платежа; авансовые платежи.

Возможны смешанные условия, когда часть суммы импортер оплачивает наличными, а на оставшуюся часть экспортер предоставляет покупателю кредит.

В понятие *наличного расчета* включаются все виды расчетов, когда товар оплачивается в полной стоимости в период от его готовности к отгрузке до перехода товара или товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя.

В зависимости от договоренности контрагентов платеж наличными традиционно осуществляется на одной из следующих стадий:

при получении подтверждения о завершении погрузки товара в порту отправления;

против приемки товара импортером в порту назначения;

против комплекта коммерческих документов (счет-фактура, коносамент, страховой полис и др.).

Поскольку движение товара обычно опережает движение документов, то платеж производится, как правило, после прибытия товара в порт назначения.

Под *расчетом в кредит* (с рассрочкой платежа) понимается исключительно фирменный кредит. Это кредит экспортера импортеру либо авансовые платежи импортера экспортеру. Оплата импортируемых товаров за счет государственных или банковских кредитов для отечественных импортеров (например, за счет валютных кредитов ВЭБ) не означает рассрочки платежа, ибо в данном случае осуществляется расчет наличными.

С точки зрения экспортера платеж наличными обладает преимуществом: он обеспечивает возможность более быстрого включения в оборот полученной выручки. Но и рассрочка платежа имеет плюсы: либо в контракте фиксируется более высокая цена по сравнению с наличным платежом, либо усиливаются конкурентные позиции экспортера на внешнем рынке.

По импортным операциям расчет наличными менее выгоден, поскольку замедляет оборачиваемость средств импортера. Особенно это испытывают отечественные импортеры, так как у них возникают трудности с получением валютных кредитов внутри страны.

Контрактом может быть оговорено право выбора импортером условий платежа — *кредит с опционом*. Если импортер предпочтет отсрочку платежа, то он лишится скидки, предоставляемой при наличной оплате.

Авансовые платежи как способ обеспечения интересов экспортера включаются в условия контракта, как правило, при строительстве объектов за рубежом и поставках оборудования. При невыполнении импортером условий контракта (необоснованный отказ от акцепта коммерческого счета, открытие аккредитива и т.д.) экспортер возмещает свои убытки из суммы аванса. Проценты по выданным авансам (на срок до поставки товара) могут начисляться или не начисляться.

5.4. ЗАЩИТА ОТ РИСКА НЕПЛАТЕЖА

Обязательства фирм-импортеров не всегда достаточно надежны. В связи с этим необходимым элементом валютно-финансовых условий контракта является точное определение финансовых гарантий по коммерческому (фирменному) кредиту. Наиболее распространенные *формы гарантии от риска неплатежа*:

- гарантийные письма и резервные аккредитивы банков;
- банковские авали;
- банковские акцепты;
- поручительства крупных фирм или государственных организаций страны-импортера.

Надежной формой страхования кредитных рисков считаются *гарантийные письма* первоклассных банков. Они выдаются в пользу экспортера или банка экспортера.

Для внешнеторговой практики нашей страны традиционной является условная банковская гарантия — обязательство банка-гаранта осуществить платеж при наступлении предусмотренных гарантией условий. Гарантийное письмо содержит точные наименования банка-гаранта, экспортера и импортера. В письме указываются сумма гарантии, которая обычно включает проценты по коммерческому кредиту, срок действия и предмет гарантии.

В целях избежания возможного валютного риска, возникающего при проведении отечественными организациями и предприятиями внешнеэкономических операций, Внешэкономбанк с 1989 г. ввел новый для нашей страны вид банковских услуг — гарантирование организациям и предприятиям отражения по их счетам заранее согласованного рублевого эквивалента по поступлениям и/или платежам в свободно конвертируемой валюте.

Рублевый эквивалент предстоящих поступлений и/или платежей отечественных внешнеторговых организаций, а также иных организаций, находящихся на территории бывшего СССР, определяется не по текущим курсам иностранных валют к рублю, а по форвардным курсам, т.е. по курсу срочных валютных сделок. Форвардные курсы ежедневно устанавливаются ВЭБ.

Гарантийные операции осуществляются ВЭБ на срок до одного года, т.е. носят краткосрочный характер, не затрагивают валютные риски по коммерческим (фирменным) кредитам. Сделки заключаются на суммы рублевого эквивалента не менее 50 тыс. руб.

Сделки по страхованию валютного риска между ВЭБ и его клиентом заключаются по телефону. В подтверждение заключенной форвардной сделки клиент ВЭБ должен в течение следующего рабочего дня после телефонного заключения поручительской сделки по гарантированию суммы рублевого эквивалента предстоящего поступления и/или платежа в СКВ представить письменное поручение ВЭБ.

Если клиент банка нарушает условия гарантийной операции, то все расходы ВЭБ относятся на счет нарушителя. При надлежащем выполнении условий гарантийной операции организации и предприятия не подвергаются валютным рискам по форвардным операциям покрытия, так как неблагоприятные ситуации ВЭБ нейтрализует путем проведения соответствующих валютных операций на международных валютных рынках. Эти операции ВЭБ направлены не только на защиту интересов клиентов банка, но и на привлечение в банк дополнительных валютных средств.

В гарантийном письме дается также определение гарантийного случая — момента наступления ответственности банка-гаранта (например, неплатеж против выставленной тратты). В этом же письме четко формулируется обязательство банка-гаранта обеспечить платеж при любом нарушении сроков платежей со стороны покупателя.

Достаточно надежной гарантией полного и своевременного погашения задолженности по кредиту является *резервный аккредитив*. Он представляет собой обязательство банка-эмитента перед бенефициаром (экспортером или банком экспортера) осуществить платеж в пределах указанной суммы в случае невыполнения приказодателем (импортером) своих обязательств по основному контракту против предоставления бенефициаром документов (заявления о невыполнении с приложенными неоплаченными траттами).

Резервный аккредитив имеет определенное преимущество перед банковской гарантией. Оно состоит в том, что резервные аккредитивы регулируются в соответствии с международно признанными правовыми нормами, сформулированными в Унифицированных правилах по документарным аккредитивам (изданы Международной торговой палатой, вступили в силу 1 октября 1984 г.). Между тем регулирование банковских гарантий подчиняется действию национального законодательства.

Распространенной и легко реализуемой формой гарантии кредитных рисков выступает *банковский аваль* — подпись полномочного представителя банка на векселе, свидетельствующая о вексельном поручительстве. Ставится эта подпись на лицевой стороне векселя. Необходимо при этом обращать внимание на то, чтобы в авале было указано, что он дан за акцептанта (должника).

В отличие от гарантийных писем или резервных аккредитивов *банковский аваль* выдается по каждой тратте в отдельности. Регулируются банковские авали в соответствии с Единообразным вексельным законом (Женева, 1930 г.).

Контрактом может быть предусмотрена и такая форма гарантии, как *банковский акцепт*. Акцепт тратт первоклассным банком означает, что все платежные обязательства по отношению к кредитору переносятся с фирмы-должника на банк. Эта форма используется кредитором главным образом для досрочного учета тратты (получения платежа). Во внешнеторговой практике она встречается сравнительно редко. Должники (импортеры) не заинтересованы в такой форме страхования кредитных рисков, поскольку банки-акцептанты взимают высокую комиссию.

5.5. ВАЛЮТНЫЕ ОГОВОРКИ

Валютные оговорки — наиболее распространенный способ страхования от возможных валютных потерь при осуществлении внешнеторговых операций. Они представляют собой специально включаемое в текст внешнеторгового контракта условие, в соответствии с которым сумма платежа должна быть пересмотрена в той же пропорции, в какой произойдет изменение курса валюты платежа по отношению к валюте оговорки.

В середине 70-х годов ВЭБ СССР совместно с МВТ СССР и ГЭК СССР разработал методику использования *мультивалютных оговорок*¹, выделив две их формы -- на базе среднеарифметического процента отклонения курса каждой из валютной «корзины» от исходного уровня и на основе изменения расчетного среднеарифметического курса оговоренного набора валют. Но

¹ Действие мультивалютных оговорок основано на коррекции суммы платежа пропорционально изменению курса валюты платежа, но не к одной, а к специально подобранному набору («корзине») валют, курс которых рассчитывается как их средняя величина по определенной методике.

мультивалютные оговорки в этих формах широкого распространения не получили.

Поэтому с начала 80-х годов внешнеторговые организации бывшего СССР стали применять *валютную оговорку на базе SDR*, являющуюся разновидностью мультивалютной оговорки, ибо курс SDR определяется как средняя взвешенная величина на основе «корзины» в составе наиболее распространенных в международных расчетах валют. Такая оговорка во многом технически проще. Более того, в 80-х годах в качестве валюты цены и валюты платежа отечественные организации стали использовать ЭКЮ, котировку которой Госбанк давал с 1987 г.

Однако применение вышеперечисленных видов валютных оговорок не может полностью обеспечить страхование от валютного риска. Практика страхования валютных рисков не ограничивается валютными оговорками. Есть и другие методы, например, в контракт может быть введена оговорка о пересмотре контрактной цены, когда изменение курса валюты цены выходит за установленные сторонами пределы колебаний.

В качестве одного из альтернативных способов защиты от валютных потерь при продаже товаров с длительным циклом изготовления и поставки или с предоставлением покупателю рассрочки платежа возможно применение такого метода, как корректировка цены производителя в соответствии с расчетным темпом падения курса или покупательной способности валюты цены, т.е. темпом повышения цены пропорционально предполагаемому обесценению валюты расчетов.

Иногда понятие «валютная оговорка» применяется не как условие внешнеэкономического контракта, устанавливающего момент определения цены товара (услуги), а как условие, способное застраховать продавца и услугодателя от непредвиденных темпов инфляции.

Приведем примеры валютных оговорок при заключении контракта на поставку товара (предоставление услуг) в течение продолжительного периода времени.

Вариант 1. Ст.1. Цена одной партии товара — 1000 долл. США. Ст.2. Суммы, указанные в ст.1, уплачиваются покупателем не позднее трех дней с момента получения последним извещения об отпуске товара в рублях по курсу ЦБ РФ на момент платежа (платежное поручение, предоплата).

Вариант 2. Ст.1. Вознаграждение за предоставление услуги составляет 100 долл. США. Ст.2. Указанное в ст.1 вознаграждение уплачивается заказчиком

ежеквартально не позднее 15-го числа первого месяца текущего квартала в рублях по курсу ЦБ РФ на момент платежа (платежное поручение, предоплата).

По аналогии определяются штрафные санкции и исчисляются убытки.

Рассмотренные способы страхования валютных рисков применяются российскими организациями главным образом при экспорте в развивающиеся страны, в основном это двусторонние оговорки. Защитные оговорки используются и при расчетах в СКВ, в клиринговых валютах. В торговле же с развитыми странами приоритет отдается односторонним оговоркам, так как фирмы этих стран производят платежи в национальных валютах, что фактически устраняет для них валютный риск, связанный с изменением валютных курсов.

В импортных сделках наших хозяйственных организаций следует применять *односторонние валютные оговорки*, защищающие отечественного покупателя в случае повышения курса валюты платежа. При невозможности включения в контракт такой оговорки может быть предусмотрена соответствующая скидка с цены. Это относится главным образом к импорту из развитых стран комплектного оборудования с длительным циклом производства и поставки.

5.6. ФОРМЫ РАСЧЕТОВ

При выборе *формы расчетов* экспортер стремится обеспечить защиту от риска непринятия покупателем товара или невыкупа им товарных документов. Экспортер учитывает также возможность более быстрого поступления валютной выручки от экспорта. По импортным операциям выбранная форма расчетов должна стимулировать выполнение экспортером обязательств по поставке товаров, в наименьшей степени связывать валютные ресурсы импортера, устранять необоснованное кредитование иностранных поставщиков.

Во внешнеторговой практике РФ основными формами расчетов выступают инкассо и аккредитив. При таких формах расчетов импортер осуществляет платеж, а экспортер получает валюту при условии отгрузки товара в соответствии с условиями заключенного контракта. Аккредитив и инкассо могут быть формой расчетов при продаже товаров как за наличные, так и в кредит. В последнем случае расчеты сочетаются с выставлением экспортером тратт,

которые подлежат оплате импортером. При инкассовой форме импортер может передавать чек в оплату товарных документов.

Документарное инкассо — поручение экспортера банку получить от импортера сумму платежа по контракту против передачи импортеру товарных документов и перечислить эту сумму экспортеру. Регулируется такой платеж Унифицированными правилами по инкассо, изданными Международной торговой палатой в 1978 г., и инструкциями ВЭБ.

Операции по документарному инкассо осуществляются в определенной последовательности:

после отгрузки товара экспортер оформляет обусловленные контрактом документы и передает их в свой банк;

полный комплект документов банк посылает своему корреспонденту (банку) в стране импортера;

банк импортера извещает покупателя и передает ему документы против указанной в инкассовом поручении суммы валюты (при наличном расчете) или против акцепта тратты (при предоставлении кредита в вексельной форме);

банк импортера извещает банк экспортера о зачислении на его корреспондентский счет суммы контракта.

Инкассовое поручение, передаваемое отечественным экспортером в свой банк, должно содержать полные и точные инструкции, в соответствии с которыми действуют банки. Если к документам прилагается тратта, подлежащая оплате в будущем, но в самом инкассовом поручении отсутствуют какие-либо указания, документы будут переданы импортеру только после платежа.

На поступившем инкассовом поручении обычно указывается срок оплаты (акцепта) инкассированных документов. Инкассо без указания срока оплачиваются импортером в течение двух недель со дня получения документов банком, если во внешнеторговом контракте не установлены иные сроки оплаты.

При оплате инкассового поручения российское предприятие-импортер представляет заявление на перевод по установленной форме, но не позднее, чем за три рабочих дня до срока оплаты инкассо. Заявление на оплату принимается лишь в той валюте, которая указана в инкассовом поручении иностранного банка. Комиссия по инкассо относится за счет иностранного банка, если в инкассовом поручении не оговорено иное.

Инкассовая операция технически проста. Она не требует предварительных действий со стороны импортера, его банка или

банка экспортера. Экспортеру она дает гарантию в том, что товар не перейдет в распоряжение импортера до тех пор, пока он не совершит платеж. Но эта форма расчетов имеет для экспортера и существенные недостатки: 1) не исключен продолжительный разрыв во времени между отгрузкой товара, сдачей документов в банк и получением платежа. Это замедляет оборачиваемость средств экспортера, а при отсутствии защитных оговорок — удлиняет период, в течение которого экспортер несет валютные риски; 2) не гарантирует оплату импортером товарных документов в случае, например, его неплатежеспособности к моменту поступления документов в банк. Поэтому во многих случаях экспортеры включают в контракт дополнительные условия. Так, при наличии специальных соглашений банка экспортера с банками-корреспондентами может быть применено *телеграфное инкассо*. Тогда выручка на счет экспортера зачисляется немедленно или через определенный срок после представления документов в банк экспортера против телеграфного извещения банку импортера о принятии на инкассо товарных документов.

Для импортера инкассовая форма расчетов предпочтительна. Она не связывает его ресурсы, позволяет проверить товарные документы и сам товар до его оплаты.

Наряду с инкассо в российской внешнеторговой практике широко применяется *аккредитивная форма расчетов*.

Документарный аккредитив представляет собой одностороннее условное денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента-приказодателя (импортера) в пользу его контрагента по контракту. Банк, открывший аккредитив (банк-эмитент), должен по этому контракту оплатить экспортеру или уполномочить другой банк осуществить такой платеж (акцепт).

Для экспортера преимущества аккредитивной формы расчетов по сравнению с инкассо заключаются в надежности платежа (поскольку обязательство платежа принимает на себя банк-эмитент), относительно быстром получении экспортной выручки, защите от возможных валютных рисков.

Для импортера аккредитивная форма расчетов менее выгодна, происходит отвлечение оборотных средств, а также комиссия по открытию аккредитива относится, как правило, за счет импортера.

В зависимости от характера ответственности банка существует несколько разновидностей аккредитива. Различают отзывные и безотзывные аккредитивы. *Отзывный аккредитив* может быть в

любой момент аннулирован как импортером, так и банком-эмитентом. Тем самым он не обеспечивает экспортеру названных выше преимуществ и поэтому сравнительно редко применяется в практике внешней торговли России. *Безотзывный аккредитив* — это твердое обязательство банка перед экспортером, что гарантирует последнему банковский платеж за отгруженный товар.

Исходя из степени ответственности банков безотзывные аккредитивы могут быть подтвержденными и неподтвержденными. В *подтвержденном безотзывном аккредитиве* к ответственности банка-эмитента добавляется ответственность другого банка. Если банк такой ответственности на себя не принимает, то аккредитив именуется *неподтвержденным*.

В отечественном экспорте в основном используется безотзывный аккредитив, который может быть подтвержденным и неподтвержденным.

По способу обеспечения аккредитивы подразделяются на покрытые и непокрытые. Под *покрытием* аккредитива понимается одновременный с его эмиссией (открытием) перевод банком-эмитентом банку экспортера валюты — источника платежа по этому аккредитиву. Покрытые аккредитивы применяются во внешнеторговой практике крайне редко. Основанием для их применения могут быть требования национального валютного законодательства страны-контрагента (например, Греции, Турции) либо тот факт, что банк-эмитент не является корреспондентом банка экспортера.

Как средство для расчета с непосредственным поставщиком различают *аккредитивы обычные* и *трансферабельные (переводные)*. Последние дают право экспортеру (торговой фирме) передавать свои права на получение средств с аккредитива третьему лицу — непосредственному производителю товара.

Выделяют *револьверные (возобновляемые) аккредитивы*, применяемые главным образом при регулярных поставках товара, когда сумма аккредитива по мере выплаты (за серию отгрузок или за одну отгрузку в пределах аккредитива) автоматически возобновляется в рамках установленного общего лимита и срока действия аккредитива.

Особая разновидность безотзывных аккредитивов — *аккредитивы с рассрочкой платежа* (полной или частичной). Аккредитивы с частичной рассрочкой платежа применяются в тех случаях, когда экспортер предоставляет покупателю кредит на оплату части поставляемого товара.

При использовании аккредитивной формы расчетов отечественные экспортеры в обязательном порядке должны в контракте предусматривать пени за опоздание в открытии аккредитива, а также право отказа от поставки товара, если опоздание превысит определенный срок.

Аккредитив всегда открывается на сумму, которая равна фактурной стоимости проданного товара, плюс другие расходы, оплачиваемые с аккредитива (например, процентная ставка при продаже товара в кредит). Срок действия аккредитива устанавливается в зависимости от характера и количества проданного товара, периода поставки и условий его транспортировки (от 30 до 150 дней). В некоторых случаях срок продлевается до одного года.

Техника расчетов по аккредитивной форме в отношениях между банком-исполнителем аккредитива и отечественным предприятием-экспортером сводится к следующему. Отечественное предприятие-экспортер, получив от своего банка извещение об открытии в его пользу аккредитива, тщательно проверяет соответствие аккредитива и его условий договоренностям. Если экспортер не согласен с условиями открытого аккредитива, то он сообщает банку свои замечания и одновременно направляет приказодателю (импортеру) требование изменить условия аккредитива, в случае согласия — представляет банку предусмотренные аккредитивом документы при письме-поручении по установленной форме.

При аккредитивной форме расчетов по импорту в заявлении плательщика указываются: наименование и номер статьи расходов по валютному плану (валютному счету); номера счетов, с которых списывается рублевое покрытие по аккредитиву; сумма комиссии иностранного банка, другие расходы. Условия аккредитивов должны обязательно предусматривать представление транспортного документа, подтверждающего отгрузку товара (или принятие к перевозке), а также страхового документа (при поставках на условиях сиф).

Во внешнеторговой практике РФ такие формы расчетов, как банковский перевод, чек, открытый счет, используется реже.

Банковский перевод представляет собой форму расчетов, при которой плательщик (импортер) поручает банку перевести определенную сумму в пользу экспортера. Переводы осуществляются через банк импортера банку экспортера посредством платежных поручений, банковских счетов или других платежных документов.

При расчетах по экспорту в платежном поручении иностранного банка может содержаться условие о выплате экспортеру соот-

ветствующей суммы против представления коммерческих или финансовых документов (документарный перевод) либо против расписки. В последнем случае отечественный экспортер должен представить в банк оговоренные документы в течение 15 дней с даты зачисления суммы перевода экспортеру. При неполучении от экспортера документов в установленный срок сумма перевода списывается со счета экспортера.

По импортным операциям банк выполняет поручения российских плательщиков на перевод валюты из России за границу в оплату стоимости импортированного товара (товарных документов) в качестве авансовых платежей, в оплату векселей (по коммерческому кредиту).

Средства за границу переводятся на основании *заявления на перевод*, составленного по установленной форме. При составлении заявления плательщик должен учитывать ряд условий:

если сумма перевода выражена в валюте цены контракта, а платеж должен быть совершен в иной иностранной валюте, то в заявлении на перевод указывается точный курс пересчета или способ его определения. Курсовые разницы, возникающие при перерасчете, регулируются за счет перевододателя;

если перевод осуществляется в оплату документов, находящихся на учете в ВЭБ (вексель, акцептованный счет, расписание платежей и др.), то в заявлении указываются также номер документа, срок его оплаты, место платежа, сумма основного долга и процентов за кредит;

если перевод предусматривает оплату импортированного товара, то в заявлении указывается срок прибытия товара в РФ.

Иногда по российскому экспорту используется *чековая форма расчетов*. Иностранный импортер выписывает чеки в пользу российского экспортера, который сдает их на инкассо в ВЭБ. Обычно проходит от двух недель до месяца до зачисления чеков на счет экспортера. Это свидетельствует в целом о невыгодности для последнего такой формы расчетов.

Открытый счет — наименее выгодная форма расчетов по отечественному экспорту. Она не содержит достаточно надежных гарантий своевременного получения экспортной выручки, так как в адрес покупателя непосредственно направляются как товар, так и коммерческие документы. Импортер оплачивает их в течение обусловленного в контракте срока. Если этот срок превышает месяц, то открытый счет рассматривают не как форму наличного расчета, а как

расчет в кредит. Технически операции по открытому счету сводятся к следующему. После отгрузки товара и отсылки документов в адрес импортера экспортер записывает сумму отгрузки в своих книгах задолженности (в дебет открытого покупателю счета). Импортер в своих книгах совершает такую же запись (в кредит счета экспортера). После оплаты в форме банковского перевода, чека или векселя с платежом по предъявлении в оговоренные в контракте сроки экспортер и импортер совершают в своих книгах обратные записи.

5.7. СРЕДСТВА ПЛАТЕЖА

Важным инструментом расчетов и кредитования, используемым в международной торговле, является *вексель*.

Различают два вида векселей: простой и переводный (тратта). Под *простым векселем* понимают письменный документ, содержащий безусловный приказ одного лица (трассанта) другому лицу (трассату) об уплате определенной денежной суммы определенному лицу. По *переводному векселю* (в отличие от простого векселя) плательщиком выступает не векселедатель, а другое лицо, которое путем акцепта принимает на себя обязательство о платеже.

В расчетах по внешней торговле используется в основном переводный вексель (*тратта*). В соответствии с Женевской вексельной конвенцией (1930 г.) тратта должна содержать: наименование («переводный вексель»); приказ уплатить определенную сумму денег (в случае несовпадения валюты платежа и валюты векселя в тексте векселя указывается курс перерасчета); наименование плательщика; срок платежа; место платежа; наименование получателя (ремитента); дату и место выставления векселя; подпись трассанта.

Тратта имеет законную силу лишь в случае ее акцепта должником. *Акцепт* — письменное согласие осуществить платеж. Для этого ставится подпись плательщика на лицевой стороне векселя. Акцептант может ограничить свою ответственность частью суммы векселя. *Ремитентом* — получателем денежной суммы, указанной в векселе, в практике расчетов по российскому экспорту обычно является ВЭБ (в настоящее время может быть и другой коммерческий банк, получивший право на осуществление расчетов по внешнеэкономическим связям).

Вексельное законодательство предусматривает порядок *переступки векселей*. Совершается она путем специальной пере-

даточной подписи на обратной стороне векселя — *индоссамента*, в котором фиксируется переход всех прав по векселю к другому лицу. Индоссамент может быть *именным* (с указанием имени нового владельца) и *бланковым* (отмечается лишь факт передачи векселя). По *безоборотным индоссаментам* («без оборота на меня») индоссант (лицо, переуступающее вексель) не принимает на себя ответственность за акцепт и платеж по векселю перед последующими держателями. Используя вексель в рамках инкассовой формы расчетов, экспортер передает своему банку (наряду с товарными документами) тратту путем препоручительного индоссамента.

При расчетах по аккредитиву платеж экспортеру может быть совершен путем так называемой *негоциации* (покупки, учета) тратты банком экспортера.

Оплата векселя может быть гарантирована банком (полностью или частично) в виде специальной надписи на лицевой стороне векселя — *авалья*. Банк-авалист (по нашему экспорту — обычно иностранный банк) вместе с акцептантом (импортером) несет по векселю солидарную ответственность. При наличии оборотных индоссаментов ответственность несут индоссанты.

Средством расчетов по внешнеэкономическим связям является также *чек*. Он представляет собой безусловный приказ владельца текущего счета банку выплатить указанную сумму определенному лицу по предъявлении или приказу предъявителя. Согласно Женевской чековой конвенции (1931 г.) чек не может использоваться в качестве инструмента кредитования, поэтому он оплачивается по предъявлении. Срок его обращения ограничен 20 днями. Если место выдачи и место оплаты чека находятся в разных странах одного континента, то срок ограничен 20 днями. Если оплата осуществляется на другом континенте, то срок — 70 дней.

Различают чеки предъявительские, именные и ордерные.

Предъявительский чек выписывается на предъявителя и передается простым вручением. В международных расчетах такой чек практически не используется. Ограничен в применении и *именной чек*. Наибольшее распространение в практике международных расчетов получили *ордерные чеки*. Они выписываются в пользу определенного лица или по его приказу, т.е. чекодержатель может передавать чек новому владельцу с помощью индоссамента.

При расчетах по российскому экспорту ордерные чеки, выписываемые иностранным импортером в пользу российского экспортера, передаются им по именному приказу банка экспортера.

В свою очередь, банк индоссирует чеки для зачисления выручки на свой счет в иностранном банке-корреспонденте.

С открытием текущих балансовых счетов в ВЭБ у отечественных участников внешнеэкономических связей появилась принципиальная возможность использовать чеки и в расчетах по импортным операциям.

Постепенно в России стали утверждаться *международные кредитные карточки*. И хотя СССР работал с ними с середины 60-х годов, этот рынок находится в зачаточном состоянии, поскольку карточками обладает незначительная часть населения и не развита необходимая банковская инфраструктура. Общий объем операций с кредитными карточками в России распределяется по эмитентам следующим образом: примерно 45% приходится на «Америкэн Экспресс», 25% — на «Визу», 20% — на «Еврокард-Мастер Кард» и 10% — на другие.

Большинство принимаемых на территории России карточек эмитировано западными банками, но есть и исключения: собственные российские «Виза» и «Еврокард-Мастер Кард», выпущенные «Мост-Банком»¹, и «Виза», эмитированная «Кредо-Банком».

Система функционирования карточек в России соответствует мировым стандартам. Как правило, между оплатой клиентом товара или услуги и получением средств магазином проходит от 15 до 60 дней. В значительной степени такие сроки обусловлены циклами документооборота в расчетном центре «Интурсервис».

В начале 1993 г. на отечественном рынке стали появляться *внутренние кредитные карточки*. До недавнего времени такими реально функционирующими карточками были «СТБ-Кард», эмитированные банком «Столичный». Широко рекламируемые карточки «Олби» — по сути, торговые, а не банковские: их принимают к оплате только в магазинах этой фирмы.

5.8. ПРИНЦИПЫ РАСЧЕТОВ

При расчетах с российскими предприятиями и организациями по экспорту и импорту (внутренние расчеты) внешнеторговые организации руководствуются следующими *принципами расчетов*: платежи совершаются после отгрузки товаров, оказания услуг.

¹ Чтобы завести карточку «Еврокард-Мастер Кард» в «Мост-Банке», клиент должен положить на счет минимум 10 тыс. долл.

Авансовые платежи, как правило, не допускаются;

денежные средства предприятий и организаций (собственные и заемные) подлежат обязательному хранению в банке на соответствующих счетах (за исключением переходящих остатков денег в их кассах); все расчеты производятся с этих счетов;

платежи осуществляются с согласия плательщика (акцепт документов), за исключением случаев оплаты в обязательном порядке, предусмотренных законодательством;

платежи совершаются за счет средств плательщика или кредита банка, выдаваемого плательщику. Платежи одного хозяйствующего органа за счет другого в рублях (фирменный кредит) не допускаются;

получатель может отказаться от оплаты расчетных документов только по определенным мотивам, принимаемым банком.

Внешнеторговые объединения внутри бывшего СССР осуществляют расчеты с

российскими поставщиками экспортной продукции и организациями, оказывающими услуги в связи со строительством объектов за границей (техническим содействием и т.п.);

российскими заказчиками — получателями импортных товаров и услуг зарубежных фирм;

транспортными страховыми организациями, предприятиями связи и др.;

министерством финансов;

банками (ВЭБ, специализированными банками, формирующимися в акционерные, коммерческие, а также другими кредитными учреждениями, получившими лицензию на осуществление отдельных банковских операций, действующими на территории РФ).

Для осуществления расчетов внешнеторговые объединения открывают в ВЭБ расчетные, субрасчетные и ссудные счета.

На *расчетных счетах* отражаются движение (поступление и платежи) собственных и приравненных к ним средств, выдача заработной платы, комиссионные вознаграждения по экспортным и импортным операциям, уплаченные и полученные проценты, штрафы, неустойки и т.д.

В связи со спецификой деятельности внешнеторговые объединения имеют право наряду с основным расчетным счетом открывать *субрасчетные счета*. При этом каждое объединение с учетом конкретных условий деятельности может открывать несколько субрасчетных счетов по экспортным и импортным операциям. Это позволяет осуществлять контроль за целевым использованием средств, которые, по существу, не являются собственными ресурсами объеди-

нений и в дальнейшем должны быть перечислены по назначению. Например, имеются субсчета по блокированным суммам, на которых отражаются:

по экспортным операциям — авансы и коммерческие кредиты, полученные от иностранных покупателей в соответствии с условиями контрактов;

по импортным операциям — средства, полученные от российских заказчиков, но в силу каких-то обстоятельств еще не выплаченные иностранным продавцам;

коммерческие кредиты, полученные от иностранных поставщиков по отечественному импорту и т.п.

На субрасчетных счетах указываются также расчеты с Минфином РФ по таможенным доходам, гарантийные и другие суммы. В дальнейшем средства с субрасчетных счетов направляются по своему назначению: на погашение полученных ссуд или в доход госбюджета; на расчетный счет объединения в качестве комиссии; возвращаются авансодателю в связи с расторгнутой сделкой; переводятся в зачет встречных обязательств по контракту либо на иные цели.

Ключевые понятия

Внешнесторговый контракт	Аккредитив с рассрочкой
Валюта цены	платежа
Валюта платежа	Чек
Наличный расчет	Чек
Расчет в кредит	Открытый счет
Кредит с опционом	Простой вексель
Гарантийное письмо	Переводный вексель
Банковский аваль	Акцепт
Банковский акцепт	Переуступка векселей
Валютные оговорки	Индоссамент
Мультивалютные оговорки	Чек
Документарное инкассо	Предъявительский чек
Инкассовое поручение	Именной чек
Документарный аккредитив	Ордерный чек
Отзывный аккредитив	Международные кредитные
Покрытие аккредитива	карточки
Револьверный аккредитив	Расчетный счет
	Субрасчетный счет

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА СОВЕРШЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ РАСЧЕТАМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Формы международных расчетов. Документарное инкассо в расчетах за экспортированные товары (услуги). Документарное инкассо в расчетах за импортированные товары (услуги). Банковский перевод. Документарный аккредитив в расчетах за экспортированные товары (услуги).

Формы международных расчетов аналогичны внутренним, но имеют особенности. Во-первых, они, как правило, носят документарный характер, т.е. осуществляются против финансовых (векселя, чеки) и коммерческих (коносаменты, накладные) документов. Во-вторых, международные расчеты унифицированы. При их осуществлении банки большинства стран, включая Россию и другие страны СНГ, руководствуются Вексельной и Чековой конвенциями, принятыми в Женеве в 1930 и 1931 гг., а также изданными Международной торговой палатой (МТП) в 1983 г. Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов (публикация МТП № 400) и изданными в 1978 г. Унифицированными правилами по инкассо (публикация МТП № 322). Ссылки на эти документы должны делаться во внешнеторговых контрактах и поручениях банку на открытие аккредитивов и инкассовых поручениях.

6.1. ДОКУМЕНТАРНОЕ ИНКАССО В РАСЧЕТАХ ЗА ЭКСПОРТИРОВАННЫЕ ТОВАРЫ (УСЛУГИ)

Инкассо представляет собой банковскую операцию, при которой в расчетах за экспортированные товары и оказанные услуги Внешэкономбанк или его учреждения принимают от отечественных экспортеров (доверителей) инкассовое поручение, действуют в строгом соответствии с инструкциями своих клиентов и берут на себя обязательство провести операции с документами, представленными доверителями, либо для получения

от импортеров (плательщиков) платежа и/или акцепта, либо выдачи плательщикам коммерческих документов против платежа и/или акцепта, либо выдачи им документов на иных условиях.

Процедура инкассирования документов такова: банк-ремитент (Внешэкономбанк), получив от своего клиента инкассовое поручение с приложенными к нему товарораспорядительными документами, направляет их инкассирующему банку страны-импортера. Инкассирующий банк, который, как правило, является одновременно представляющим банком, выдает документы плательщику (импортеру) согласно инструкциям, указанным в инкассовом поручении. После получения платежа от плательщика по инкассированным документам представляющий банк переводит инкассированную сумму денег банку-ремитенту, который делает соответствующую запись в кредит счета своего клиента (экспортера).

При инкассировании документов и получении по ним платежа и/или акцепта банки, участвующие в инкассовой операции, руководствуются Унифицированными правилами по инкассо (редакция 1978 г., публикация Международной торговой палаты № 322), а также соответствующими банковскими инструкциями¹. Поэтому и клиенты банков обязаны придерживаться названных выше документов².

Документы на инкассо принимаются банком-ремитентом при инкассовом поручении, которое оформляется его клиентами на специальном бланке установленной формы. При этом клиенты Внешэкономбанка (г. Москва) выписывают инкассовое поручение по форме № 04068314, а клиенты его учреждений — по форме № 04068317. Это поручение выписывается отечественным доверителем в шести экземплярах и должно содержать полные и точные инструкции банку-ремитенту.

При оформлении *инкассового поручения* доверитель должен привести следующие данные:

дату выписки поручения;
его номер;

¹ Инструкция о порядке совершения банковских операций по международным расчетам. — М.: Финансы и статистика, 1986. — 349 с.

² Внешэкономбанк разрешает отступать от Унифицированных правил по инкассо лишь в случаях, когда это прямо согласовано всеми заинтересованными сторонами, участвующими в форме документарного инкассо.

наименование, полный и точный адрес (местонахождение) плательщика (импортера);

лицо, которому инкассирующий (представляющий) банк должен сделать представление согласно инкассовому поручению;

наименование и местонахождение доверителя (экспортера);

наименование и местонахождение банка-ремитента;

перечень прилагаемых к инкассовому поручению документов, подлежащих выдаче плательщику против платежа и/или акцепта.

Если доверитель указал неполный и неточный адрес плательщика, инкассирующий банк может предпринять меры для установления точного места нахождения плательщика, но без принятия на себя каких-либо финансовых обязательств и ответственности.

В случаях, когда банком-ремитентом выступает то или иное учреждение ВЭБ, доверитель должен указывать в инкассовом поручении свое наименование, почтовый адрес, необходимые ссылки и распоряжение направлять всю банковскую корреспонденцию (за исключением кредит-авизо) этому учреждению.

Инкассирующий банк с его наименованием и местонахождением называет доверитель, если его выбор обусловлен сторонами во внешнеторговом контракте. Но таким банком должен быть банк — корреспондент Внешэкономбанка. В противном случае Внешэкономбанк направляет инкассируемые документы инкассирующему банку через какой-либо другой иностранный инкассирующий банк, который является корреспондентом ВЭБ. Если доверитель не называет в инкассовом поручении инкассирующий банк, то такой банк указывается по выбору банка-ремитента.

Инкассовое поручение должно содержать также следующие данные:

наименование валюты платежа и сумму, подлежащую инкассированию. Если документы, принятые на инкассо, выражены в какой-либо иной валюте, отличной от валюты платежа, то доверитель должен указать курс перерасчета валют или способ его определения;

номер счета в ВЭБ, на который должен быть зачислен рублевый эквивалент выручки в иностранной валюте, и соответствующую статью валютного плана/учета;

перечень прилагаемых к инкассовому поручению документов, подлежащих выдаче плательщику против платежа и/или акцепта.

Как правило, к ним относятся коммерческие и финансовые документы. *Коммерческие документы* — это счета, транспортные и страховые документы, документы о праве собственности и любые иные, не являющиеся финансовыми. *Финансовые документы* — это простые векселя, переводные векселя (тратты), чеки и иные подобные документы, используемые в качестве средства обращения и платежа.

В перечне прилагаемых к поручению документов отдельно указывается число оригиналов *коносаментов* и число копий. Коносамент рекомендуется выписывать на имя доверителя (экспортера) и оформлять передаточной надписью (индоссаментом) с оборотной стороны документа в пользу ВЭБ или его учреждения. В отдельных случаях коносамент оформляется передаточной надписью приказу ВЭБ.

Если товар поставляется на базисных условиях сиф, то в перечне документов, прилагаемых к инкассовому поручению, указывается *страховой полис*, выписанный как минимум на сумму счета. Этот документ выписывается страховщиком на имя доверителя (экспортера), который передает его ВЭБ или учреждению этого банка с помощью индоссамента.

Коносаменты и страховые полисы, выписанные либо индоссированные приказу ВЭБ или его учреждения, снабжаются передаточной надписью банка-ремитента в пользу иностранного инкассирующего банка. Если коносаменты составляются на имя или по приказу грузополучателя, то доверитель должен сделать в инкассовом поручении надлежащую отметку, предварительно согласовав этот вопрос с соответствующим валютным органом вышестоящей организации и Управлением по кредитованию внешнеэкономических связей ВЭБ.

Чтобы избежать отказа плательщика от оплаты инкассируемых документов, особенно в ситуации, когда его платежеспособность или добросовестность вызывает сомнение, целесообразно настаивать на предоставлении им банковской гарантии. При предоставлении плательщиком гарантии первоклассного банка доверитель должен указать в инкассовом поручении ее дату, номер, сумму и срок действия, а также наименование и местонахождение банка-гаранта. На четвертом и пятом экзем-

плярах инкассового поручения доверитель обязан дополнительно сообщить банку-ремитенту, в чью пользу выдана банковская гарантия, указать место ее хранения, соответствуют ли документы ее условиям, покрывает ли сумма гарантии сумму инкассируемых документов, наконец, предоставляет ли банк — гарант ВЭБ право дебетования счета «Лоро» или клирингового счета и на каких условиях. Гарантии иностранных банков в пользу российских экспортеров по оплате инкассируемых документов, в частности тратт, авизуются ВЭБ через его учреждения. Если платежи по инкассо обеспечены гарантией иностранного банка, доверитель должен дополнительно включить в инкассовое поручение требование о платеже в счет гарантии на случай неоплаты инкассируемых документов в срок, указанный в данном поручении. Но при этом требования доверителя не должны противоречить условиям выданной банковской гарантии.

При расчетах за товар с предоставлением коммерческого кредита экспортер выставляет на должника тратту, прилагая ее к инкассовому поручению. Как правило, она выписывается доверителем (трассантом) приказу ВЭБ или его учреждений. В инкассовом поручении доверитель должен указать номер тратты и сообщить, подлежат ли инкассируемые документы выдаче плательщику против акцепта тратты документарного аккредитива или против платежа (документарный платеж).

Чтобы заявить протест или предпринять иные юридические действия в случае неакцепта или неоплаты векселей, доверитель должен дать в инкассовом поручении соответствующие инструкции банку-ремитенту. При их отсутствии банки, участвующие в инкассировании, не обязаны совершать протест или иные юридические действия. Все комиссии и/или расходы банков, связанные с протестом или иными юридическими действиями в случае не акцепта или не оплаты векселей, оплачиваются за счет доверителя.

ВЭБ не рекомендует предусматривать в условиях инкассового поручения такой протест по срочным траттам, выставленным на правительственные организации и общества (фирмы) за границей с участием отечественного капитала. Тратты, по которым определяется срок платежа более одного года или в которых местом платежа назван Внешэкономбанк (г. Москва) или его учреждение, после акцепта их должны быть возвращены в этот банк или его учреждение. При сроке платежа до одного

года банк-ремитент может дать указание инкассирующему банку хранить акцептованные тратты у себя и по наступлении сроков платежа предъявить их плательщику для оплаты. Тратты, направляемые для акцепта плательщику через банки с участием российского капитала, после совершения плательщиком акцепта остаются на хранении в таких банках независимо от сроков оплаты этих финансовых документов.

В инкассовом поручении доверитель должен дополнительно изложить условия инкассирования процентов по финансовым документам.

Таким образом, правильно оформив инкассовое поручение, подписав его четвертый экземпляр и скрепив печатью подписи, доверитель представляет его с приложенными документами Департаменту международных расчетов и корсчетов ВЭБ. Принятые Департаментом инкассовые поручения и приложенные к ним документы оформляются для отсылки за границу в соответствии с инструкциями ВЭБ.

Расчеты за экспортированные товары и оказанные услуги в форме инкассо с телеграфным уведомлением банка-ремитента наиболее выгодны отечественному экспортеру, так как эта форма расчетов сводит к минимуму риск неоплаты и/или неакцепта инкассируемых документов, что позволяет приблизить ее по своему характеру к аккредитивной операции. Такая форма наиболее широко применяется в международных расчетах российских сырьевых внешнеэкономических объединений.

6.2. ДОКУМЕНТАРНОЕ ИНКАССО В РАСЧЕТАХ ЗА ИМПОРТИРОВАННЫЕ ТОВАРЫ (УСЛУГИ)

В расчетах за импортированные товары и услуги в форме документарного инкассо ВЭБ и его учреждения выступают в роли инкассирующего (представляющего) банка. Примерный текст валютно-финансовых условий контракта при расчетах за товар в форме документарного инкассо дан в образце (см. ниже). Выполняя инкассовые поручения иностранных банков, они руководствуются содержащимися в поручениях инструкциями, а также Унифицированными правилами по инкассо и инструкциями ВЭБ.

Инкассовые поручения с приложенными к ним документами поступают в экспедицию ВЭБ, которая отмечает на них дату поступления и направляет их для исполнения в Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ. Эта организация, получив инкассовые поручения иностранных банков-ремитентов, проверяет содержащиеся в них инструкции инкассирующему банку (ВЭБ), а также наличие коммерческих и иных документов, названных в поручениях банку. Если эти инструкции неясны или неточны и отсутствуют те или иные документы, Департамент международных расчетов уведомляет в течение трех рабочих дней иностранные банки-ремитенты об обнаруженных несоответствиях, одновременно запрашивая у них соответствующие инструкции. Инкассовые поручения с неясными и неточными инструкциями остаются в ВЭБ до получения ответа от иностранных банков, а поручения, к которым не приложены те или иные документы, названные в инкассовом поручении, Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ выдает отечественным импортерам в установленном этим банком порядке.

Первый экземпляр инкассового поручения иностранного банка остается в Департаменте международных расчетов и корсчетов ВЭБ для контроля за оплатой и/или акцептом инкассируемых документов. Второй экземпляр с приложенными к нему коммерческими и иными документами не позднее следующего рабочего дня выдается инкассирующим банком представителю плательщика под расписку на первом экземпляре поручения.

При получении ВЭБ от иностранного банка-ремитента инкассового поручения с телеграфным уведомлением Департамент международных расчетов и корсчетов составляет извещение в двух экземплярах.

Первый экземпляр с указанием срока платежа вместе с копией телеграммы иностранного банка передается российскому плательщику под расписку, а второй экземпляр с оригиналом телеграммы остается в Департаменте для контроля за оплатой.

На каждом инкассовом поручении иностранного банка Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ указывает срок для оплаты и/или акцепта инкассированных ВЭБ документов. Срок оплаты (акцепта) инкассо исчисляется со дня получения им документов, т.е. даты штампа экспедиции этого банка. При инкассо со сроком оплаты по предъявлении или без ука-

зания срока оплаты (акцепта) документы выдаются Департаментом отечественному плательщику без проставления в инкассовом поручении срока платежа. Такое инкассо оплачивается в течение двух календарных недель со дня получения документов Внешэкономбанком при условии, что во внешнеторговом контракте российского плательщика с иностранным экспортером не установлены сроки оплаты.

Инкассо, по которому указан конкретный срок оплаты, оплачивается плательщиком не ранее, но и не позднее наступления этого срока. Досрочная оплата инкассо с указанным сроком платежа нежелательна, ибо не исключает возможность валютных потерь от изменения курса валюты цены контракта и валюты платежа; при этом изменение курса иностранных валют может вызвать определенные валютные убытки как для экспортера и импортера, так и для иностранного банка-ремитента и отечественного инкассирующего банка. Досрочная оплата срочного инкассо допускается Внешэкономбанком, лишь когда это прямо согласованно всеми заинтересованными сторонами, участвующими в расчетах по инкассо. Если инкассовое поручение иностранного банка-ремитента предусматривает выдачу документов без оплаты, то ВЭБ передает их отечественной организации (предприятию) не позднее следующего рабочего дня.

Акцепт инкассо (акцепт переводных векселей и других платежных документов), а также выставленных простых векселей совершается плательщиком в срок, проставленный банком в инкассовом поручении. Если срок акцепта переводных векселей или выставления простых векселей не указан, то эти действия совершаются плательщиком не позднее двух календарных недель со дня получения документов Внешэкономбанком, т.е. от даты штампа его экспедиции.

Акцепт векселей, гарантированных ВЭБ, оформляется им самим. Акцептованные тратты и выставленные простые векселя, которые представлены в то или иное его учреждение плательщиком, направляются этим учреждением в ВЭБ. К акцептованным траттам и векселям прилагается ходатайство импортера о выдаче гарантии ВЭБ.

Оплата документарного инкассо с предварительным акцептом осуществляется в форме банковского перевода на основании заявления российского плательщика на перевод иностранной валюты бенефициару в счет оплаты инкассированных докумен-

тов. Это заявление оформляется плательщиком по установленной ВЭБ форме и представляется в Департамент международных расчетов и корсчетов не позднее, чем за три дня до наступления срока оплаты документов. Если отечественный плательщик несвоевременно представляет в этот банк заявление на перевод, то он имеет право перевести иностранную валюту за границу банку-ремитенту по телеграфу с отнесением всех расходов на отечественного плательщика. При этом расходы по переводу списываются банком со счета плательщика и отражаются по соответствующей статье валютного плана (учета) импортера. Заявление на перевод оформляется плательщиком в трех экземплярах и направляется в Департамент международных расчетов и корсчетов. Правильно оформленные заявления принимаются от плательщика инкассирующим банком под расписку на копии заявления и регистрируются в книге регистрации переводов за границу.

Оформляя заявление на перевод иностранной валюты, российский плательщик-перевододатель должен указать:

- номер заявления;

- число, месяц и год представления этого документа в банк (месяц указывают прописью);

- сумму иностранной валюты, подлежащую переводу бенефициару;

- наименование бенефициара (переводополучателя) и его местонахождение;

- наименование банка-ремитента и его местонахождение.

Все специальные и технические термины даются в заявлении на английском, испанском, немецком или французском языках.

Если инкассовое поручение содержит требование уплатить проценты за просрочку платежа по инкассо, а условиями внешнеторгового контракта такой штраф не предусмотрен, то перевододатель должен указать в заявлении на перевод: «оплата процентов за просрочку платежа условиями контракта (приводится его номер) не предусматривается».

За выполнение инкассовой операции Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ взимает комиссию в соответствии с действующим тарифом комиссионного вознаграждения ВЭБ в валюте платежа по инкассо.

**ПРИМЕРНЫЙ ТЕКСТ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ
УСЛОВИЙ КОНТРАКТА ПРИ РАСЧЕТАХ ЗА ТОВАР
В ФОРМЕ ДОКУМЕНТАРНОГО ИНКАССО
С ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ АКЦЕПТОМ
(ИМПОРТ ТОВАРОВ
НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ)**

1. ЦЕНА

1.1. Цены устанавливаются в долларах США и понимаются фоб.

1.2. Вышеупомянутые цены включают стоимость тары, морской экспортной упаковки и маркировки. Погрузка товара на судно, включая укладку в трюме (стивидорские работы), лихтеровка, информирование об отгрузке товара и выпуска коносаментов производится за счет Продавца.

1.3. Общая сумма контракта составляет 1500000 долларов США (один миллион пятьсот тысяч долларов США).

2. УПАКОВКА

2.1. В случае, если упаковка не обеспечит сохранность товара, на что будет составлен коммерческий акт на границе РФ, Продавец возместит все убытки Покупателю, вызванные ненадлежащей упаковкой.

3. ПЛАТЕЖ

3.1. Платеж за товар, поставленный в счет настоящего контракта, должен быть произведен Покупателем в долларах США в течение 30 дней после получения Внешэкономбанком, Москва, инкассового поручения от иностранного банка.

3.2. Платеж производится против следующих документов:

1) Полного комплекта чистых бортовых коносаментов (дубликата ж.-д. накладной, автонакладной), выписанных в соответствии со спецификацией, приложенной к настоящему контракту, — три экз.

2) Счета в трех экземплярах.

3) Спецификации в трех экземплярах с указанием номеров отгруженных мест.

4) Рекапитализации с указанием количества изделий по артикулам и размерам.

5) Сертификата качества товара, выданного Продавцом в двух экземплярах.

Продавец обязан вышеперечисленные документы предъявить в банк для оплаты не позднее 10 дней после отгрузки товара.

Покупатель вправе отказать полностью или частично в оплате счета Продавца в случаях неполного представления упомянутых документов, либо небрежно оформленных, либо с указанием артикулов изделий, отличающихся от имеющихся в спецификациях настоящего контракта.

3.3. Для покрытия возможных убытков в результате внутритарной недостачи или некачественности поставленного товара, а также для удержания возможных штрафов исходя из § 5 настоящего контракта Продавец в счете за первую партию товара отдельной строкой указывает сумму, равную 3% от всей стоимости закупленного товара, которая должна быть исключена из платежа и оставлена у Покупателя.

Неиспользованный остаток блокированной 3% суммы возвращается Продавцу не ранее 150 дней с даты поставки последней партии товара по данному контракту/приложению.

3.4. Продавец поручит банку, выставляющему документы на инкассо, внести в инкассовое поручение положение о том, что Покупатель имеет право удержать из суммы платежа по инкассо суммы конвенционального штрафа, а также другие суммы, предусмотренные настоящим контрактом.

3.5. Сумма платежа должна быть переведена Покупателем авиапочтой через Внешэкономбанк, Москва, в полном соответствии с платежными инструкциями, содержащимися в инкассовом поручении.

3.6. Все банковские расходы на территории Покупателя оплачиваются Покупателем. Все банковские расходы вне территории Покупателя оплачиваются Продавцом.

Расходы, связанные с телеграфным переводом платежей, относятся на счет Продавца.

3.7. Порядок проведения расчетов в форме документарного инкассо подчиняется Унифицированным правилам по инкассо (редакция 1978 г., публикация Международной торговой палаты № 322).

4. ПРЕТЕНЗИИ

4.1. В случае обнаружения внутритарной недостачи или несоответствия качества поставленного товара образцу Покупатель имеет право в течение 150 дней по прибытии товара в РФ заявить Продавцу претензию.

Документом, подтверждающим обоснованность претензии, Стороны признают Акт экспертизы Торгово-Промышленной Палаты РФ, г. Москва.

Продавец обязан рассмотреть полученную претензию в течение 10 дней. В случае, если по истечении указанного срока ответа от Продавца не последует, претензия считается признанной и ее сумма удерживается из блокированных 3% средств.

4.2. При рекламации на качество Покупатель возвращает забракованный товар Продавцу с удержанием 10% штрафа от стоимости возвращаемого товара.

Стоимость забракованного товара, внутритарные недостачи, штрафные санкции, а также транспортные расходы удерживаются Покупателем из суммы 3%.

В случае, если указанной суммы будет недостаточно для покрытия рекламаций и оплаты штрафных санкций, Продавец обязуется в течение 30 дней с даты получения рекламаций перечислить Покупателю недостающую сумму.

4.3. Покупатель возвращает дефектный товар Продавцу в нижеследующий адрес:

Распоряжение о возврате такого товара Покупатель отдает немедленно по получении актов ГПП РФ, г. Москва.

4.4. Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются Продавцом.

Продавец дает указание Покупателю о необходимости страхования возвращаемого товара.

Продавец предоставляет Покупателю акт, подтверждающий недопоставку возвращенного дефектного товара.

5. САНКЦИИ

5.1. Если поставка товара не будет произведена в установленные в контракте сроки, Продавец уплачивает Покупателю штраф, исчисленный от стоимости

непоставленного в срок товара из расчета 0,1% стоимости за каждый день опоздания.

5.2. Если опоздание превышает 30 дней, начисление штрафа прекращается и Продавец платит Покупателю неустойку в размере 10% от стоимости непоставленного в срок товара.

5.3. В случае просрочки в поставке товара по настоящему контракту свыше 40 дней, а также отгрузки 10% и более некачественного товара по одному транспортному документу (накладной, коносаменту) Покупатель имеет право, известив Продавца, расторгнуть настоящий контракт. В этом случае, а также при аннуляции контракта или его части по вине Продавца он обязан уплатить неустойку в размере 10% стоимости расторгнутого контракта или партии некачественного товара.

5.4. В случае поставки дефектного товара Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 10% от стоимости забракованного товара.

5.6. Продавец платит Покупателю штраф в случаях:

отсутствия маркировки на изделиях — 10% с правом Покупателя вернуть незамаркированный товар;

несоответствия маркировки на изделиях и на коробках на условиях данного контракта или спецификацией к нему — 1%;

некачественной упаковки, не соответствующей требованиям п. 5 данного контракта, — 2%;

если Продавец несвоевременно информирует Покупателя об отгрузке или несвоевременно представит в банк документы для оплаты — 1% стоимости отгруженного товара;

представления к оплате неполного комплекта банковских документов, предусмотренного в § 3 данного контракта, или оформления документов с нарушениями условий данного контракта — 1%. В случае, если указанные недостатки не будут устранены Продавцом, Покупатель имеет право вернуть за счет Продавца документы без их оплаты;

досрочной отгрузки товаров без согласия Покупателя — 1%;

поставки товаров не в соответствии с условиями контракта по размерам, цветам, ростовке и т.д. — 5%;

неполной загрузки контейнеров — 1%.

6.3. БАНКОВСКИЙ ПЕРЕВОД

Банковский перевод — это расчетная банковская операция, которая проводится направлением по телеграфу или почте платежного поручения одного банка другому. *Платежное поручение* представляет собой приказ банка, адресованный своему банку-корреспонденту, о выплате определенной суммы денег бенефициару, предъявителю чека или иных платежных документов. Платежное поручение дается банком на основе указаний перевододателя — клиента банка. Последний инструктирует банк об условиях выплаты бенефициару суммы перевода. В своих пере-

водных операциях ВЭБ и его учреждения, а также его клиенты руководствуются инструкциями ВЭБ¹ и конкретными указаниями, содержащимися в платежном поручении. Эти поручения выполняются банком и его учреждениями за счет перевододателя.

В расчетах за экспортируемые отечественные товары и оказанные услуги банковские переводы делает Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ. Эта организация выполняет поручения иностранных банков о выплате средств в пользу переводополучателей, находящихся на территории Российской Федерации.

Платежные поручения иностранных банков поступают в ВЭБ в виде телеграфных или почтовых поручений и исполняются Департаментом международных расчетов и корсчетов ВЭБ в сроки и в порядке, предусмотренные Инструкцией № 1 «О порядке совершения банковских операций по международным расчетам». На каждое платежное поручение иностранного банка Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ составляет мемориальный ордер по установленной форме. Его копия направляется переводополучателю (бенефициару) при выписке из его счета. При зачислении суммы документарных переводов Департамент международных расчетов и корсчетов указывает в этом ордере срок представления документов получателем средств в ВЭБ. Этот срок не может превышать 15 дней с даты зачисления суммы перевода на счет получателя в банке. В случае нарушения им установленных инструкцией ВЭБ сроков представления документов, указанных в платежном поручении иностранного банка, Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ списывает эту сумму со счета организации-переводополучателя и одновременно запрашивает у иностранного банка-перевододателя инструкции в отношении перевода.

Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ выполняет платежные поручения иностранных банков-перевододателей в рублях при получении от них соответствующего покрытия по курсу на день его поступления, кроме платежных поручений, которые предоставляют ВЭБ право дебетовать сум-

¹ См.: Инструкция о порядке совершения банковских операций по международным расчетам, № 1 от 25 декабря 1985 г. — М.: Финансы и статистика, 1986.

мой перевода счет «Лоро» банка-перевододателя в ВЭБ. В этом случае Департамент международных расчетов и корсчетов зачисляет сумму в рублях на счет переводополучателя и одновременно направляет банку-перевододателю телеграфное требование зачислить покрытие на соответствующий счет «Ностро» ВЭБ в указанном им банке в сумме иностранной валюты.

Организация-переводополучатель, получив сумму перевода, которая указана в документах, находящихся на учете в ВЭБ или его учреждении, должна не позднее 15 дней информировать этот банк или его учреждение о необходимости снятия с учета оплаченных документов.

Банковские переводы в расчетах за импортированные товары и полученные услуги осуществляет Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ, который выполняет поручения отечественных перевододателей на перевод иностранной валюты за границу в оплату стоимости этих товаров, а также в оплату по товарным документам или документам об оказании услуг; в оплату арбитражных сборов, штрафных санкций и претензий; в погашение задолженности, образовавшейся в результате перерасчетов; в оплату членских взносов в международных организациях и командировочных расходов представителей российских организаций (предприятий) за границей; в качестве авансовых платежей, предусмотренных условиями внешнеторговых контрактов; в оплату переводных и простых векселей и для других целей.

Средства за границу по поручению перевододателя Департамент переводит на основании *заявления на перевод*, составленного по установленной форме. В этом документе перевододатель должен указать:

сумму перевода иностранной валюты (цифрами и прописью). Если эта сумма выражена в валюте цены контракта, а платеж следует произвести в иной иностранной валюте, то перевододатель приводит точный курс перерасчета первой из них во вторую или способ его определения. Курсовая разница, возникающая при перерасчете валют, регулируется за счет перевододателя и отражается объединением по той же статье валютного плана (учета) и по тому же счету, что и основной платеж;

способ выполнения поручения (воздушной почтой или телеграфом);

полное и точное наименование переводополучателя (бенефициара) и его почтовый адрес;

полное и точное наименование банка, клиентом которого является переводополучатель, а также номер его счета в этом банке;

цель и назначение перевода;

номер статьи валютного плана (учета);

сумму перевода в рублях и номер счета перевододателя, с которого эта сумма должна быть списана Департаментом международных расчетов и корсчетов ВЭБ.

На основании данных, содержащихся в заявлении перевододателя, и в соответствии с приказом по ВЭБ либо письменными указаниями его Валютного управления Департамент международных расчетов и корсчетов составляет телеграфное или почтовое платежное поручение иностранному банку на перевод иностранной валюты.

6.4. ДОКУМЕНТАРНЫЙ АККРЕДИТИВ В РАСЧЕТАХ ЗА ЭКСПОРТИРОВАННЫЕ ТОВАРЫ (УСЛУГИ)

В расчетах за экспортированные товары и оказанные услуги в форме *документарного аккредитива* иностранные фирмы-импортеры открывают в своих банках в пользу российских экспортеров аккредитивы. Внешэкономбанк или его учреждения при наличии полномочий от иностранного банка выступают в качестве авизирующего и подтверждающего банка, а также исполняющего банка¹. При этом авизование аккредитивов банков-корреспондентов, открытых в пользу российских организаций, в пределах валютного эквивалента 1 млн.руб. совершают учреждения ВЭБ самостоятельно. Авизование аккредитивов банков-корреспондентов, а также подтверждение аккредитивов банков обеих групп совершают учреждения ВЭБ по согласованию с региональными отделами ВЭБ.

ВЭБ или его учреждения, получив аккредитив иностранного

¹ ВЭБ и его учреждения, а также его клиенты при расчетах в форме документарного аккредитива руководствуются Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов (редакция 1983 г., публикация Международной торговой палаты № 400) и соответствующими инструкциями ВЭБ.

банка, проверяют наличие отметки, удостоверяющей подлинность аккредитива, а затем направляют российской организации (экспортеру) *авизо* об открытии аккредитива, прилагая к авизо банка экземпляр аккредитива, предназначенный для бенефициара. Если телеграфное сообщение иностранного банка не является рабочим аккредитивным документом, то авизирующий банк (ВЭБ или его учреждение) направляет российскому экспортеру лишь предварительное уведомление об открытии аккредитива, а авизование проводит только по получении почтового подтверждения от иностранного банка-эмитента.

Все документы направляются ВЭБ и его учреждениями российским экспортерам в течение трех рабочих дней.

Бенефициар, получив от этого банка или его учреждения авизо с приложением аккредитива, представляющего рабочий документ, тщательно проверяет, соответствует ли он и его условия договоренности экспортера с импортером, зафиксированной во внешнеторговом контракте. При этом бенефициар должен обратить особое внимание на следующее: является ли аккредитив безотзывным; каким банком он выставлен; каким банком исполняется аккредитив; покрывает ли его сумма обусловленную контрактом полную или частичную стоимость товара; правильно ли указаны в авизо наименования товара и услуг, цена за единицу товара, сроки для представления документов, условия транспортирования товара; соответствуют ли перечень документов и их характеристика предусмотренным условиям контракта; допускаются ли условиями данного аккредитива частичные отгрузки, перегрузки товара и частичное использование аккредитива; отражают ли другие его условия особенности контракта и не содержат ли условия аккредитива каких-либо неприемлемых условий.

В расчетах по российскому экспорту товаров и услуг применяется преимущественно *безотзывный аккредитив*. И если российский бенефициар представляет все документы, предусмотренные условиями аккредитива, а также соблюдает остальные условия аккредитива, то безотзывный аккредитив становится твердым обязательством иностранного банка-эмитента платить или обеспечить платеж в срок, определенный условиями аккредитива, или акцептовать тратты, выставленные кредитором (трас-сантом) на должника, либо принять на себя ответственность за

акцент тратт и платеж по ним при наступлении срока платежа или осуществить негоциацию тратт.

Все замечания по аккредитиву и согласие с его условиями российский бенефициар направляет в Департамент международных расчетов и корчетов ВЭБ в течение трех дней с момента получения авизо от авизирующего банка. В случае несогласия с условиями данного аккредитива ввиду его несоответствия условиям внешнеторгового контракта бенефициар посылает ответ в этот Департамент и одновременно направляет иностранному приказодателю аккредитива требование изменить условия аккредитива. Если в трехдневный срок он не направит свои замечания по аккредитиву в Департамент международных расчетов и корчетов, то ВЭБ будет считать, что он согласен с ними. Все замечания, полученные Департаментом международных расчетов и корчетов от бенефициара, этот банк или его учреждение передает иностранному банку-эмитенту.

Отечественный экспортер, отгрузив товар импортеру согласно условиям контракта, представляет в Департамент международных расчетов и корчетов полный комплект документов, предусмотренный этими условиями, прилагая к нему письменное поручение по установленной ВЭБ форме.

Как правило, условия аккредитива предусматривают платежи по этому документу против представления бенефициаром следующих документов: коммерческих счетов, полного комплекта чистых бортовых коносаментов либо дубликатов международной авиационной, автомобильной, железнодорожной накладной или почтовой квитанции, страхового полиса (при отгрузках на условиях сиф), других документов (сертификат качества, количества, происхождения и т.п.; упаковочные листы, спецификации и т.д.).

Коммерческие счета, если иное не определено условиями аккредитива, выписываются на имя приказодателя аккредитива. Описание товаров в данных счетах должно точно соответствовать описанию их в аккредитиве. Во всех других документах описание товаров может быть дано в общих выражениях, но не должно противоречить их описанию в аккредитиве.

Департамент международных расчетов и корчетов, получив документы от отечественного экспортера, в пользу которого выставлен аккредитив, проверяет их по внешним формальным признакам, а также соблюдение бенефициаром всех остальных условий аккредитива и правильность оформления *письма-по-*

ручения. В этом письме бенефициар указывает номер аккредитива, дату его открытия, наименование банка-эмитента, сумму и срок действия аккредитива. Если он открыт только на часть стоимости товара, то в письме-поручении необходимо дать сведения о порядке оплаты остальной части стоимости и указать наименование банка-гаранта, сумму и срок действия гарантии, место ее хранения. В случаях, когда внешнеторговый контракт предусматривает рассрочку платежа, по которой срок исчисления платежа назван в аккредитиве, бенефициару следует исчислить эту дату и указать ее в письме-поручении. В нем бенефициар приводит также номер тратты и сумму, на которую она выставляется кредитором (трассантом), если условиями аккредитива предусмотрено представление бенефициаром тратты, подлежащей отсылке банку-эмитенту или другому названному в аккредитиве банку.

Все тратты выписываются согласно приказу бенефициара и индоссированы в пользу ВЭБ или выписываются непосредственно его приказу. Но если акцептный аккредитив исполняется банком-эмитентом, то бенефициар должен выписать тратты на приказодателя аккредитива либо на банк-эмитент или на другой банк, указанный в аккредитиве, за исключением исполняющего банка и ВЭБ.

Письмо-поручение подписывается руководителем организации или его заместителем, а также главным бухгалтером или его заместителем. Подписи скрепляются печатью организации (бенефициара).

Письмо-поручение и комплект документов, предусмотренных условиями аккредитива, представляются бенефициаром в Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ в срок, указанный в аккредитиве для представления документов в банк. Если аккредитив исполняется иностранным банком, то бенефициар должен направить ему документы с учетом времени, необходимого для их почтового пробега до местонахождения этого банка. В тех случаях, когда документы представлены ему в день истечения указанных в аккредитиве сроков или ранее, но без учета времени почтового пробега документов, принято считать, что бенефициар представил документы с нарушением условий аккредитива.

После того, как Департамент международных расчетов и

коречстов проверил все документы и соблюдение бенефициаром всех остальных условий аккредитива, документы принимаются банком от бенефициара под расписку и отсылаются Департаментом за границу в соответствии с условиями аккредитива в день их получения от бенефициара при письме заказной авиапочтой.

Образец

**ПРИМЕРНЫЙ ТЕКСТ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ
КОНТРАКТА ПРИ РАСЧЕТАХ ЗА ТОВАР В ФОРМЕ
ДОКУМЕНТАРНОГО АККРЕДИТИВА
(ЭКСПОРТ СЫРЬЕВОГО ТОВАРА)**

1. ЦЕНА

Цены устанавливаются _____
и понимаются _____
(наименование валюты) (базис _____)
* согласно Приложению № _____, составляющему
используемую часть настоящего контракта. Вышеупомянутые цены включают
стоимость тары, упаковки и маркировки.

2. ПЛАТЕЖ

2.1. Платеж за товар, поставленный в счет настоящего контракта, должен
быть произведен в _____ с безотзывного документарного
(наименование валюты)
аккредитива, открытого по поручению Покупателя в пользу Продавца банком-
корреспондентом Внешэкономбанка и авизованного через Внешэкономбанк,
Москва.

Если Покупатель откроет аккредитив в пользу Продавца в банке, который
не является банком-корреспондентом Внешэкономбанка, Покупатель обязан за
свой счет обеспечить подтверждение аккредитива банком-корреспондентом Внешэкономбанка.

2.2. Аккредитив должен быть открыт в течение/не позднее _____
дней от даты извещения Продавца о готовности товара к отгрузке, сроком
действия до _____, на полную сумму стоимости товара, плюс/минус 10%**.

Если открытие аккредитива будет задержано по вине Покупателя или его
банка в течение _____, то Продавец
(необходимо указать срок)
имет право отказаться от отгрузки товара или расторгнуть настоящий контракт.

* Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара. Базис цены обычно определяется применением соответствующего термина (фоб, сиф и др.) с указанием названия пункта сдачи товара.

** + 10% указывается, как правило, при доставках наливных, сыпучих и навалочных грузов.

2.3. Платежи по аккредитиву должны производиться во Внешэкономбанке, Москва, против представления Продавцом следующих документов:

- а) коммерческого счета в _____ экз.;
- б) полного комплекта чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя (приказу) _____, с извещением _____ (грузополучателя), с пометкой «Фрахт оплачен/Фрахт оплачен заранее» (при отгрузках товара на условиях (сиф и каф) или «Фрахт оплачивается по месту назначения» (при отгрузках на условиях фоб) назначением _____ порт _____

в) страхового полиса, выписанного на имя (приказу) _____, (при отгрузках товара на условиях сиф);

г) копии экспортной лицензии, если таковая потребуется;

д) спецификации в _____ экз.;

е) сертификата качества в _____ экз.;

ж) сертификата происхождения товара, если таковой потребуется, в _____ экз.

Документы должны быть представлены Продавцом во Внешэкономбанк, Москва в течение/не позднее _____ дней от даты отгрузки товара.
(не более 21 дня)

2.4. Частичные отгрузки и перегрузки товаров разрешаются.

2.5. Все расходы, связанные с открытием, авизованием, подтверждением, продлением срока, изменением условий и исполнением аккредитива оплачиваются Покупателем.

2.6. Если условия открытого аккредитива не будут соответствовать условиям настоящего контракта, Покупатель обязан за свой счет по поручению Продавца внести в условия аккредитива необходимые изменения.

2.7. Аккредитивная форма расчетов, предусмотренная настоящим контрактом, подчиняется Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (редакция 1983 г., публикация Международной торговой палаты № 400).

6.5. ДОКУМЕНТАРНЫЙ АККРЕДИТИВ В РАСЧЕТАХ ЗА ИМПОРТИРОВАННЫЕ ТОВАРЫ (УСЛУГИ)

Аккредитив, используемый в расчетах за импортированные товары и полученные услуги, представляет собой одностороннее, условное денежное обязательство ВЭБ или его учреждений, выдаваемое ими по поручению клиента — приказодателя аккредитива (импортера) в пользу его контрагента по внешнеторго-

вой сделке (бенефициара). По этому поручению банк-эмитент должен совершить платеж бенефициару или акцептовать его тратты и оплатить их в срок либо этот банк уполномочивает другой банк произвести такие платежи, акцепт или неоглациацию тратт бенефициара при условии представления им документов, предусмотренных в аккредитиве, и выполнения других его условий.

Аккредитив открывается ВЭБ или его учреждением на основании инструкций импортера (приказодателя), которые составляются согласно условиям контракта. Приказодатель должен представить в Департамент международных расчетов и корсчетов *заявление на открытие аккредитива* на бланке установленной формы в трех экземплярах. Оформляя заявление, российский приказодатель обращает внимание на правильность указания всех реквизитов банка, которые должны соответствовать условиям контракта, а также Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (редакция 1983 г., публикация Международной торговой палаты № 400), об этом следует сделать соответствующую ссылку в тексте заявления. Поэтому при заключении внешнеторговых контрактов необходимо полно и четко определить все основные условия данной формы расчетов и порядок их регулирования.

В заявлении на открытие аккредитива приказодатель должен привести следующие основные реквизиты:

вид аккредитива (отзывный, безотзывный, трансферабельный, с подтверждением или без подтверждения другим банком). При отсутствии указания о безотзывности и в соответствии с банковской практикой и обычаями такой аккредитив принято считать отзывным, если можно переводить одному или нескольким другим лицам (вторым бенефициарам);

наименование и местонахождение приказодателя;

наименование и полный адрес бенефициара, т.е. лица, в пользу которого выставлен аккредитив;

дату, месяц, год, а также место истечения срока аккредитива;

наименование и местонахождение авизирующего банка, через который аккредитив должен быть авизован бенефициару. Этот банк указывают в соответствии с условиями контракта, и его наименование российский импортер, как правило, согласовывает с ВЭБ. В тех случаях, когда достигнуть такой договорен-

ности с партнером по внешнеэкономической сделке не удастся, авизующим банком предусматривается в контракте банк-корреспондент ВЭБ¹;

способ исполнения аккредитива (путем платежа по предъявлении, платежа с рассрочкой, акцепта или неогоциации тратт бенефициара). В расчетах по отечественному импорту в большинстве случаев применяются аккредитивы с платежом по предъявлении. В отдельных случаях российскому покупателю предоставляется коммерческий кредит на 30 или более дней, и тогда аккредитив должен предусматривать платеж с рассрочкой, сроки которого определяются согласно условиям контракта;

наименование и местонахождение исполняющего банка. Как правило, им может быть и ВЭБ или его учреждение, и подтверждающий либо авизующий банк, и иной банк, уполномоченный ВЭБ или его учреждениями.

Выбор исполняющего банка при этом определяется исходя из предусматриваемого условиями аккредитива способа его исполнения. Так, в случае исполнения аккредитива путем платежа по предъявлении в качестве исполняющего банка может быть назван ВЭБ или его учреждения либо авизующий банк или иной, уполномоченный ВЭБ, путем платежа с рассрочкой — ВЭБ или его учреждения либо авизующий банк, или иной, уполномоченный ВЭБ; путем акцепта срочных тратт, выставленных бенефициаром, — или его учреждения либо иной банк, уполномоченный ВЭБ; путем неогоциации тратт, выставленных бенефициаром, — авизующий банк либо иной банк в стране экспортера, за исключением ВЭБ и его учреждений.

Необходимо отметить, что в проведении расчетов в форме документарного аккредитива все заинтересованные стороны имеют дела только с документами, а не с товарами. Поэтому приказодатель, оформляя заявление на открытие аккредитива, должен точно перечислить документы, против которых следует произвести платеж, акцепт или неоготацию. Условия аккредитива, открываемого для расчетов за поставляемый в счет контракта товар, должны обязательно предусматривать представление бенефициаром коммерческого счета и транспортного документа, который подтверждал бы отгрузку товара импортеру или

¹ По контрактам на сумму свыше 3 млн. руб. наименование авизующего банка обязательно согласовывается с ВЭБ.

принятие товара к перевозке. При этом приказодателю надо учитывать, что если условиями аккредитива не оговорено представление в качестве транспортного документа морского коносамента или почтовой квитанции либо сертификата об отправке товара почтой, то банки станут отказывать в принятии транспортного документа, указывающего, что он выставлен на условиях чартер-партии и/или судно, перевозящее товар, приводится в движение только с помощью парусов; если он перевозился по морю или более чем одним видом транспорта, но включая морской.

Предусматриваемые в заявлении на открытие аккредитива инструкции по такому расчету должны быть полными и точными. Но их не следует перегружать излишними деталями и подробностями. В аккредитив нужно включать только такие условия, исполнение которых бенефициаром будет подтверждено документами, представляемыми им ВЭБ или его учреждению. В инструкциях должны использоваться стандартные термины и формулировки, соответствующие Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов. При этом все термины, применяемые приказодателем, ВЭБ или его учреждения имеют право передавать другим банкам, участвующим в данной форме расчетов, без перевода, т.е. в таком виде, как их указал клиент банка. В данном случае банк не будет нести никакой ответственности за ошибки в переводе или толковании технических терминов. Если инструкции приказодателя неясны или неполны, то банк, которому они адресованы, вправе предварительно уведомить об этом бенефициара только в порядке информации, не неся ответственности за качество инструкций. Поэтому во избежание путаницы и недоразумений ВЭБ не рекомендует включать в аккредитив излишние подробности.

В заявлении на открытие аккредитива приказодатель указывает также его сумму и наименование валюты. Как правило, аккредитив открывается на полную фактурную стоимость товара, готового к отгрузке, с учетом других расходов, оплачиваемых с данного аккредитива. Если внешнеторговый контракт предусматривает поставки товара в больших объемах, а сроки значительно растянуты во времени, то целесообразно открывать аккредитив не на полную сумму предстоящих платежей, а частично: на ограниченные доли этой суммы, которая может автома-

тически пополняться по мере совершения расчетов за очередную партию товара. В данном случае приказодатель называет сумму лимита (квоты), восстанавливаемого банком после каждой выплаты по аккредитиву. Наряду с такой суммой он может поместить и общую (предельную) сумму — этот вид аккредитива называется *револьверным*. При его открытии приказодатель указывает в заявлении срок для расходования квоты (например, один раз в месяц, в квартал и др.), способ использования суммы аккредитива — кумулятивный или некумулятивный (т.е. с правом выплаты израсходованной в предыдущий срок части суммы или без такого права).

В отношении суммы аккредитива можно также применять выражения «около», «приблизительно» и аналогичные им, которые толкуются участниками данной формы расчетов как условие, допускающее разницу по сумме в пределах $\pm 10\%$. Такое же толкование получает цена за единицу отгружаемого товара или его количество. Вместе с тем, если в аккредитиве нет пометки о том, что количество товара не может уменьшаться или увеличиваться, то допускают отклонение лишь на $\pm 5\%$, даже если не разрешены частичные отгрузки, но в этом случае сумма требований бенефициара также не должна превышать сумму аккредитива.

Если аккредитив предусматривает платеж в валюте иной, чем та, в какой выражена его сумма, то приказодатель должен сообщить курс перерасчета валют или способ его определения. Все возникающие при этом курсовые разницы относятся ВЭБ или его учреждением на счет приказодателя аккредитива (исключая совместные предприятия), а по поручению совместных предприятий — на счет банка.

Все аккредитивы должны определять дату их открытия и сроки действия. Эти сроки называют участники внешнеторгового контракта. Наиболее часто встречаются следующие варианты:

в течение определенного числа дней от даты извещения продавца о готовности товара к отгрузке;

за определенное число дней до начала отгрузки (30–45 дней);

за определенный срок до начала месяца (квартала) отгрузки;

при заключении внешнеторговой сделки и подписании контракта;

одновременно с указанием об отгрузке товара.

Соблюдение срока открытия аккредитива больше затрагива-

ет интересы экспортера, чем импортера. Ибо при несвоевременности этого акта экспортер несет дополнительные расходы по хранению товара, готового к отгрузке, и другие расходы. Для импортера же наиболее важен срок действия аккредитива, в этот период замораживаются его валютные средства, замедляется скорость их оборота, кроме того, импортер, получив краткосрочный валютный кредит в банке на открытие аккредитива, должен оплачивать банку проценты за ссуду денег на тот или иной срок.

Сроки действия аккредитивов устанавливаются в зависимости от характера и количества проданного товара. Обычно они открываются на период от 30 до 150 дней, в отдельных случаях — на более длительный срок, но не свыше одного года. При поставках сложных видов машин и оборудования импортер может предоставить продавцу (экспортеру) гарантию первоклассного банка в том, что аккредитив будет открыт согласно условиям контракта. Это позволяет приказодателю аккредитива (импортеру) избежать открытия аккредитива с достаточно большим сроком действия.

Комиссия банка за открытие аккредитива зависит от его суммы, сложности и срока действия. Заявление на открытие подписывают два должностных лица, уполномоченных на подписание от имени приказодателя поручений на платежи за границу. Подписи этих лиц скрепляются печатью приказодателя. В случае необходимости на заявлении должна стоять и подпись должностного лица соответствующего министерства, ведомства или организации, уполномоченного давать разрешения на расходование иностранной валюты по валютному плану (учету).

Заявление на открытие аккредитива направляется приказодателем в Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ, который проверяет правильность его оформления с учетом инструкции ВЭБ. При наличии каких-либо исправлений или дефектов заявление возвращается приказодателю на переоформление.

Все документы, поступающие в ВЭБ от иностранных банков во исполнение условий аккредитивов, проверяются Департаментом международных расчетов и корсчетов ВЭБ и выдаются приказодателю в течение трех рабочих дней с даты получения документов в ВЭБ.

При отсутствии в документах расхождений с условиями

аккредитива Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ совершает в течение трех рабочих дней, следующих за датой получения документов от иностранного банка, или в сроки, названные в аккредитиве, платеж иностранному банку согласно рамбурсным инструкциям. Выплаченную по аккредитиву сумму Департамент международных расчетов и корсчетов списывает в установленном ВЭБ порядке с соответствующего счета приказодателя.

Когда же аккредитив исполняется иностранным банком, упомянутые операции совершаются Департаментом международных расчетов и корсчетов в течение трех рабочих дней с даты получения от этого банка дебетового авизо или требования возместить произведенные платежи.

Аккредитив подлежит закрытию по истечении срока представления документов по нему, а по аккредитивам с рассрочкой платежа, с негоциацией тратт или акцептом срочных тратт — после даты последнего платежа. Пролонгация аккредитива с истекшим сроком представления документов в банк делается только с разрешения начальника Департамента международных расчетов и корсчетов или его заместителя. Порядок и срок закрытия аккредитива зависят от его вида, а также от того, какой банк выступает исполняющим по аккредитиву. Закрытие аккредитивов, не покрытых и исполняемых ВЭБ или его учреждением, оформляется Департаментом международных расчетов и корсчетов в течение 10 рабочих дней после истечения срока представления документов или даты последнего платежа по аккредитивам с рассрочкой платежа, с негоциацией или акцептом срочных тратт.

О б р а з е ц

**ПРИМЕРНЫЙ ТЕКСТ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ
КОНТРАКТА ПРИ РАСЧЕТАХ ЗА ТОВАР В ФОРМЕ
ДОКУМЕНТАРНОГО АККРЕДИТИВА
(ИМПОРТ ОБОРУДОВАНИЯ)**

1. ЦЕНА И ОБЩАЯ СУММА КОНТРАКТА

1.1. Цена одного комплектного (наименование единицы оборудования) аккумулятора — 24,70 долларов США.

Общая сумма контракта составляет 5200016,90 долларов США (пять миллионов двести тысяч шестнадцать 90/100 долларов США).

1.2. Цены понимаются фоб _____

_____, включая стоимость морской экспортной упаковки, маркировки, погрузки на борт парохода, укладки и крепления оборудования в трюме и/или на палубе судна и стоимость необходимого для этого материала, а также доковые, портовые, крановые и таможенные сборы, взимаемые в связи с выполнением настоящего контракта. Цены твердые и не подлежат никаким изменениям в соответствии с параграфом настоящего контракта.

2. СРОКИ ПОСТАВКИ

2.1. Указанное в §1 контракта оборудование должно быть поставлено комплектно в следующие сроки.

2.2. Не позднее 1-го числа месяца, предшествующего месяцу отгрузки, Продавец направляет Покупателю телеграфное извещение о дате готовности оборудования к отгрузке из порта (телексное) с указанием веса и кубатуры груза. Такое же извещение Продавец направляет экспедитору Покупателя.

В течение 48 часов после произведенной отгрузки Продавец обязан сообщить Покупателю по телеграфу дату отгрузки, номер контракта, транса, коносамента, наименование оборудования, число мест, вес брутто и нетто, название судна, порт назначения. Указанное извещение должно быть подтверждено письмом.

2.3. Датой поставки считается дата чистого морского коносамента, выписанного на имя Покупателя с назначением порт (российские порты) на Черном море _____

(название порта)

Если оборудование не может быть отгружено из-за отсутствия тоннажа по истечении 30 дней с даты готовности оборудования к отгрузке из порта _____ Продавец вправе передать груз экспедитору Покупателя на ответственное хранение. Датой поставки считается в данном случае дата расписки экспедитора в приеме груза.

После сдачи груза экспедитору Покупателя все расходы по хранению груза до его погрузки на борт парохода несет Покупатель. Однако это не освобождает Продавца от обязанности произвести за свой счет погрузку оборудования на судно в соответствии с § 2 данного контракта.

2.4. Если груз по прибытии судна не будет готов к отгрузке, Продавец обязан возместить Покупателю расходы, возникшие в связи с простоем и/или недогрузом судна (мертвый фрахт).

3. САНКЦИИ

3.1. В случае опоздания в поставке оборудования против сроков, установленных настоящим контрактом, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% стоимости каждой, не поставленной в срок, комплектной единицы оборудования за каждую календарную неделю в течение первых четырех недель опоздания и 1% за каждую последующую календарную неделю, однако общая сумма штрафа не должна превышать 10% стоимости каждой непоставленной в срок комплектной единицы оборудования.

При исчислении штрафа за опоздание количество дней, составляющее меньше половины календарной недели, в расчет не принимается, количество дней, составляющее более половины календарной недели, считается как полная календарная неделя.

3.2. Если опоздание в поставке оборудования превысит 4 месяца, Покупатель

тель вправе аннулировать контракт полностью или частично без возмещения Продавцу каких-либо расходов или убытков, вызванных аннулированием настоящего контракта. В этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 10% стоимости непоставленного в срок оборудования и немедленно возратить Покупателю все суммы, уплаченные им по настоящему контракту, включая 10% годовых.

3.3. Размер штрафа не подлежит изменению в арбитражном порядке. Штраф удерживается Покупателем при оплате счетов Продавца.

Если Покупатель не удержит по каким-либо причинам сумму штрафа, Продавец обязуется уплатить ее по первому требованию Покупателя.

4. УСЛОВИЯ ПЛАТЕЖА

4.1. Платеж за поставленное в счет настоящего контракта оборудование будет производиться в долларах США*

(наименование валюты платежа)

с безотзывного документарного аккредитива, открытого во Внешэкономбанке в пользу Продавца на стоимость готовой продукции к отгрузке против представления Внешэкономбанку следующих документов:

1. Оригинала и двух копий специфицированного счета.
2. Полного комплекта чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя Покупателя, с назначением в какой-либо порт РФ на Черном море.
3. Оринала и 4 копий упаковочных листов в 2 экз.
4. Разрешения на отгрузку оборудования.
5. Фотокопии экспортной лицензии, если таковая потребуется.
6. Сертификата качества, выданного заводом-изготовителем, или гарантийного письма Продавца, подтверждающего качество и комплектность поставленного оборудования.

Аккредитив должен быть открыт Покупателем в течение 30 дней после получения от Продавца извещения о готовности товара к отгрузке.

В тексте аккредитива (в графе «Особые условия» должно быть указано: «Закупка аккумуляторов производится в счет средств, вырученных от экспорта российского газа».

4.2. Оплата производится только за комплексную поставку, включая техническую документацию.

Наименование и адрес грузополучателя должны быть указаны в бортовом коносаменте.

4.3. Все расходы банка Продавца оплачиваются Продавцом, все расходы банка Покупателя оплачиваются Покупателем.

4.4. В случае нарушения Продавцом сроков поставок и других условий контракта все расходы по продлению и изменению аккредитива относятся на счет Продавца.

4.5. Аккредитивная форма расчетов, предусмотренная настоящим контрактом, подчиняется Унифицированным правилам и образцам для документарных аккредитивов (редакция 1983 г., публикация Международной торговой палаты № 400).

5. ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА ОБОРУДОВАНИЯ

5.1. Качество поставляемого оборудования должно соответствовать техническим условиям, указанным в контракте или в приложениях к нему

* Валюта платежа — валюта, в которой осуществляется платеж за товар и оказанные услуги. Платеж может быть произведен в валюте страны экспортера, в валюте страны импортера или в валюте третьей страны.

5.2. Если в течение срока гарантии оборудование окажется дефектным или не будет соответствовать условиям контракта, не достигнет обусловленной производительности либо утратит ее, Продавец обязан за свой счет, по выбору Покупателя, устранить дефекты или заменить дефектное оборудование новым доброкачественным оборудованием, которое должно быть поставлено без промедления на условиях сиф в российский порт.

5.3. По требованию Продавца дефектное оборудование или часть его после поставки нового оборудования возвращаются Продавцу за его счет. Такое требование должно последовать не позднее трех месяцев со дня замены.

Если устранение дефектов производится, по согласованию между сторонами, силами Покупателя, Продавец обязан возместить Покупателю связанные с этим расходы.

5.4. Если Продавец в течение 30 дней со дня предъявления Покупателем претензии не устранит выявленные в период гарантийного срока дефекты, то Покупатель вправе потребовать от Продавца снижения цены оборудования или имеет право аннулировать контракт в части дефектного или всего оборудования.

В этих случаях либо Продавец возвращает Покупателю сумму, согласованную обеими сторонами на базе настоящего контракта, либо в случае аннулирования контракта права и обязанности сторон регулируются § 3 настоящего контракта.

6. ЭКСПОРТНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ

6.1. Продавец принимает на себя заботы и расходы по приобретению у соответствующих властей экспортной лицензии на вывоз из/в РФ _____, оборудования по настоящему контракту. О получении экспортной лицензии Продавец обязан сообщить Покупателю не позднее 1 месяца со дня подписания настоящего контракта.

6.2. Если Продавец не может получить экспортную лицензию или если до окончания поставки экспортная лицензия будет аннулирована компетентными органами страны Продавца, или срок ее действия истечет, то Покупатель вправе аннулировать настоящий контракт полностью или частично, без возмещения Продавцу каких-либо расходов или убытков.

При аннулировании контракта права и обязательства сторон регулируются § 3 настоящего контракта.

7. СТРАХОВАНИЕ

7.1. Покупатель принимает на себя все заботы и расходы по страхованию в Страховом акционерном обществе РФ (Ингосстрах) поставляемого по контракту оборудования с момента получения заводом Покупателя.

7.2. Расходы по страхованию от завода Продавца и/или его субпоставщиков до момента погрузки товара на судно в порту погрузки в размере 0,075% от страховой суммы относятся за счет Продавца и вычитаются Продавцом при выписке счетов за оборудование.

7.3. Страхование за время всего периода транспортировки и перевалки производится на условиях «С ответственностью за частную аварию» согласно п.2 § 2 «Правил транспортного страхования грузов» Ингосстраха, включая повреждения груза кражами, маслом, пресной водой, исключая отпотевание, и другими грузами, включая поломку, кражу целых и части мест во всех указанных выше случаях независимо от процента повреждения.

7.4. В течение 1 месяца с даты подписания контракта Покупатель должен

выслать Продавцу страховой полис, выписанный на имя Продавца, покрывающий страхование грузов с момента отгрузки их с завода Продавца до поставки фоб-порт _____.

8. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

Ключевые понятия

Документарное инкассо	Банковский перевод
Инкассовое поручение	Платежное поручение
Банк-ремитент	Документарный аккредитив
Коммерческие документы	Коммерческий счет
Финансовые документы	Письмо-поручение
Коносамент	Заявление на открытие аккредитива
Страховой полис	Выбор исполняющего банка
Акцепт	Аккредитив револьверный
Предварительный акцепт	
Заявление на перевод иностранной валюты	

КРЕДИТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБРАЩЕНИЯ И ПЛАТЕЖА

Вексель и вексельное обращение. Переводный вексель. Простой вексель. Единообразный вексельный закон (1930 г.). Чек и чековое обращение. Единообразный закон о чеках (1931 г.). Инкассо векселей и чеков Внешэкономбанка.

Под термином «кредитные инструменты обращения и платежа» имеют в виду бумажные знаки стоимости, возникающие взамен золота на основе кредита. В отличие от бумажных денег (казначейских билетов) кредитные деньги с момента появления выступают как знак не только золота, но и кредита, т.е. они отражают движение ссудного капитала между кредиторами и заемщиками. Как средство обращения и платежа кредитные деньги имеют свои специфические формы существования. Различают два основных вида кредитных денег: вексель и чек.

7.1. ВЕКСЕЛЬ И ВЕКСЕЛЬНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Вексель как определенная форма денежного обязательства широко применяется в международном платежном обороте. Его использование как средства обращения и платежа в этой сфере связано с тем, что часть внешнеторгового оборота осуществляется за счет кредита.

При расчетах по внешнеторговым операциям применяются переводный вексель (тратта) и простой вексель. Наиболее широко распространен *переводный вексель*, который представляет собой безусловное предложение трассанта (кредитора), адресованное трассату (должнику), уплатить третьему лицу (ремитенту) в установленный срок указанную на векселе сумму. При возникновении такого денежного обязательства трассант выступает и кредитором по отношению к должнику, и должником по отношению к ремитенту. Когда же трассант выставляет переводный вексель на трассата с предложением уплатить денежную сумму самому трассанту (кредитору), последний становится одновременно и ремитентом, а вексель

служит инструментом, регулирующим долговые отношения между ними.

Простая форма денежного обязательства при расчетах на условиях коммерческого кредита встречается значительно реже. Как правило, она тоже обусловлена продажей товара с рассрочкой платежа. *Простой вексель* выставляется не кредитором, а должником, именуемым векселедателем, который берет безусловное обязательство уплатить кредитору определенную денежную сумму в обусловленный срок и в определенном месте. Выдача простых векселей имеет целью урегулировать долговые отношения, возникающие в ходе реализации внешне-торговых контрактов.

Вексель составляется по строго установленной форме. Его форма и вид определяются национальным законодательством. В Советском Союзе форма и вид векселей, а также их обращение регламентировались Постановлением ЦИК и СНК СССР «Положение о переводном и простом векселе от 7 августа 1937 г.» Постановлением Президиума Верховного Совета РСФСР от 24 июня 1991 г. было утверждено Положение о переводном и простом векселе.

В сфере международного платежного оборота применяются нормы и национального, и международного права. Так, в 1930 г. в Женеве ряд стран принял *Единообразный вексельный закон (ЕВЗ)*. На его основе государства-участники соглашения унифицировали национальное вексельное законодательство. В некоторых странах, в основном с англо-американским правом, сохранились и действуют нормативные акты, отличные от ЕВЗ. Третью, самостоятельную группу образуют страны, чье вексельное законодательство нельзя отнести к первым двум системам вексельного права. Поэтому в международных расчетах по коммерческим кредитам российские участники внешнеэкономических связей должны учитывать имеющиеся различия и особенности вексельного законодательства, применяемого в разных странах, и предусматривать в торговых контрактах, какой из действующих нормативных актов будет регулировать их отношения с партнером по сделке.

Вексель как форма долгового обязательства имеет силу лишь при выполнении лицом, его выставляющим, определенных формальных предписаний, точно изложенных в законе о векселе. Иначе долговой документ потеряет характер переводного векселя. Выполнение обязательных предписаний —

важная предпосылка для последующего обращения векселей как средства платежа.

Вексель должен быть составлен в письменной форме и в соответствии с ЕВЗ содержать определенный перечень обязательных реквизитов. Так, простой вексель в соответствии с этим законом должен иметь следующие реквизиты: вексельную метку; простое и ничем не обусловленное обязательство уплатить определенную сумму денег; срок и место платежа; наименование получателя; дату и место составления векселя; подпись векселедателя. Без любого из названных реквизитов документ не имеет силы простого векселя.

По англо-американскому праву простой вексель должен содержать: безусловный приказ уплатить определенную денежную сумму; срок платежа; наименование плательщика; наименование получателя или указание на то, что вексель оплачивается предъявителю; подпись векселедателя.

В соответствии с ЕВЗ переводный вексель (тратта) должен содержать реквизиты: наименование «вексель», включенное в текст документа и выраженное на его языке; простое и ничем не обусловленное предложение уплатить определенную сумму денег; наименование трассата (должника); указание срока платежа; указание места платежа; наименование лица (ремитента, получателя), которому или приказу которого должен быть совершен платеж; указание даты и места составления векселя; подпись лица (векселедателя, трассанта), которое выдаст вексель. Документ без какого-либо из этих реквизитов не имеет силы переводного векселя.

По англо-американскому праву переводный вексель должен содержать: безусловный приказ уплатить определенную денежную сумму; срок платежа; наименование плательщика; наименование получателя или указание на то, что вексель оплачивается предъявителю; подпись векселедателя-трассанта. Англо-американское право в отличие от ЕВЗ не считает вексель недействительным, если он не имеет вексельной метки, не датирован, не указывает место выставления векселя или место платежа.

Для рационализации операций с векселем, используемых в коммерческом обороте, во многих странах мира разработаны вексельные формуляры, отвечающие требованиям того или иного вексельного законодательства. Можно выставять

и вексель, не оформленный на специальном бланке, но он должен содержать все необходимые реквизиты.

7.2. ЧЕК И ЧЕКОВОЕ ОБРАЩЕНИЕ

Чек представляет собой письменное безусловное предложение чекодателя плательщику совершить платеж указанной на чеке денежной суммы чекодержателю наличными или путем ее перечисления на счет владельца чека в банке. Российское законодательство предусматривает, что плательщиком может быть только кредитное учреждение, а сам чекодатель не имеет права выступать в качестве плательщика¹. Поэтому чек можно рассматривать как письменный приказ чекодателя банку (иному кредитному учреждению), оформленный по установленной законом форме и безусловно подлежащий оплате банком (плательщиком) по предъявлении чекодержателем или его приказу.

Как средство обращения и платежа чеки возникают из функции денег как платежного средства, но не являются действительными деньгами, а только замещают их в платежном обороте. Обращение чеков в качестве средства платежа ограничено: 1) это денежное обязательство частного порядка и потому не может использоваться как всеобщее средство платежа; 2) чеки являются лишь письменным разрешением банку распоряжаться средствами на текущем счете чекодателя в банке и не могут быть орудием кредита, хотя и выступают в роли кредитных денег. Выписываемый чекодателем документ должен иметь покрытие. Причем законодательство большинства стран предусматривает уголовную ответственность за выставление чека без покрытия. Чеки, выписываемые клиентами банка, выдаются в пределах суммы, имеющейся на их текущих и других счетах, включая суммы, поступившие на эти счета в результате предоставления банками кредита. Законодательство о чеках прямо запрещает начисление процентов на сумму чека.

¹ Кредитно-кооперативные товарищества могут выступать плательщиками по чекам лишь с разрешения тех финансовых органов, в которых зарегистрированы их уставы.

Вместе с тем применение чека в платежном обороте в качестве средства платежа значительно упрощает расчеты между продавцом и покупателем, а также между банком и его клиентами. Оно позволяет экономить расходы по обращению действительных денег и ускоряет платежи, так как все чеки оплачиваются по предъявлении. Поэтому чек широко используют и во внутреннем, и в международном платежных оборотах. Как средство платежа в международном обороте чек применяется в расчетах за поставленный товар, при окончательном расчете за товар и оказание услуги, урегулировании рекламаций на товар и других штрафных санкций, погашении долга и т.д., а также в расчетах по неторговым операциям. Чек можно использовать для получения наличных денег, для безналичного платежа и в других формах, связанных с обращением чеков в качестве средства платежа.

Форма чеков и их обращение регламентируются национальным законодательством и нормами международного права. В Советском Союзе в качестве источника чекового права использовалось Постановление ЦИК и СНК СССР «Положение о чеках» от 6 ноября 1929 г., а также нормы Женевской конвенции, установившей *Единообразный закон о чеках* (1931 г.). Страны, не входящие в систему Женевского чекового права, регулируют обращение чеков национальным законодательством, а государства, входящие в систему англо-американского права, -- нормами этого права. В соответствии с международным правом при разрешении споров, связанных с формой чеков и их обращением, применяется право той страны, где чек был выписан. По российскому законодательству форма чека и обязательства по нему определяются законом места выдачи чека или установления соответствующего обязательства. Однако, если чек выдан в пределах Российской Федерации с платежом за границей, право того или иного лица быть плательщиком по чеку определяется законом места платежа, а форма чека и обязательства по нему -- российским законодательством. С 1 марта 1992 г. вступило в силу Положение о чеках РФ¹.

Чек имеет строго установленную законодательством форму письменного документа и выписывается, как правило, на

специальном бланке, выдаваемом чекодателью банком или подобным ему кредитным учреждением.

Чек должен содержать следующие основные реквизиты: наименование «чек» (чековая отметка), выраженное на том языке, на котором он выписан;

простое и ничем не обусловленное распоряжение плательщику уплатить указанную на чеке сумму, которое не должно содержать каких-либо условий платежа. Чекодатель несет ответственность за платеж по чеку, но не имеет права ограничивать ее какими-либо пометками на чеке. По отечественному законодательству сумма чека должна быть указана прописью и написана от руки;

наименование плательщика, которым является банк (иной кредитный институт), где чекодатель имеет свой текущий и другие счета.

Законодательство регламентирует также отзыв чека. По Женевской конвенции его можно отозвать только после истечения срока для предъявления чека к оплате. Российское право предусматривает иной порядок отзыва чека: он может быть отозван чекодателью до истечения срока его предъявления к оплате. При этом отзыв чека должен быть совершен в письменной форме, с полным его описанием и условием возврата в банк.

За отмену (аннулирование) чека банк не несет никакой ответственности перед держателем чека. В отношении же чекодателя предусмотрены уголовные санкции за выдачу чека, заведомо для чекодержателя не подлежащего оплате, и за отмену чека без уважительных причин. В свою очередь чекодержатель несет уголовную ответственность за передачу чека, заведомо для него не подлежащего оплате.

7.3. ИНКАССО ВЕКСЕЛЕЙ И ЧЕКОВ ВНЕШЭКОНОМБАНКОМ

Чистое инкассо — это инкассо финансовых документов (векселей, чеков и других платежных документов), когда они не сопровождаются коммерческими документами. *Инкассо* представляет собой расчетную банковскую операцию, при которой банк-ремитент действует строго в соответствии с инструкциями своего клиента (доверителя).

Так, ВЭБ и его учреждения принимают от своих клиентов на инкассо финансовые документы, а также инкассируют векселя и чеки, принадлежащие отечественным экспортерам товаров и услуг. Они принимают на себя обязательство вести операции с этими документами для получения от плательщика акцепта и/или платежа. Расчетные операции в форме чистого инкассо ведутся ВЭБ и его учреждениями в порядке, установленном для документарного инкассо, но с учетом нижеследующих особенностей.

Клиенты ВЭБ и его учреждений представляют Департаменту международных расчетов и корсчетов при инкассовом поручении установленной формы на инкассо простые и переводные векселя, а также чеки, выставленные импортерами на иностранные банки в пользу российских предприятий и организаций.

Инкассовое поручение, оформляемое в шести экземплярах, представляет собой письменные инструкции клиента ВЭБ. Эти инструкции должны быть полными и точными. При оформлении таких поручений клиенты должны указывать:

наименование и полный адрес плательщика и/или место, где должны быть представлены финансовые документы;

название валюты платежа. Если документы выражены в валюте иной, чем валюта платежа, клиент этого банка должен указать курс ее перерасчета или способ его определения;

наименование финансового документа и его номер.

В перечне прилагаемых к поручению финансовых документов, подлежащих представлению плательщику, нужно указывать число их оригиналов и копий.

Инкассовые поручения должны содержать также четкие инструкции, касающиеся:

условий и срока оплаты инкассируемых документов;

необходимости совершения банком протеста или иных юридических действий в случае неоплаты векселя. При отсутствии таких инструкций банки, участвующие в инкассировании, не обязаны совершать протест или иные юридические действия;

порядка и условий оплаты комиссии и расходов, связанных с инкассированием;

условий инкассирования процентов согласно положениям ст.21 Унифицированных правил по инкассо (редакция 1978 г., публикация МТП № 322).

В поручении надо указывать название иностранного инкассирующего банка. Таким банком, как правило, выбирается банк-корреспондент ВЭБ. Последний может давать своим клиентам рекомендации, касающиеся выбора иностранных инкассирующих банков.

На четвертом и пятом экземплярах поручения клиент того же банка должен указывать номер счета, на который подлежит зачислению рублевый эквивалент его выручки в иностранной валюте, и соответствующую статью валютного плана (учета). При этом четвертый экземпляр поручения подписывают руководитель и главный бухгалтер организации или их заместители, а подписи скрепляются печатью данной организации.

Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ, получив инкассовое поручение, тщательно проверяет правильность его оформления и прилагаемых к нему векселей, чек и других финансовых документов. Векселя и чеки, выставленные приказу клиента ВЭБ, должны быть снабжены передаточной надписью (индоссаментом) клиента в пользу этого банка или его учреждений.

При выставлении на инкассо срочных тратт с платежом в том или ином учреждении ВЭБ, а также тратт со сроком более года в инструкции необходимо указывать, что тратты должны быть возвращены непосредственно в адрес того же учреждения.

Департамент международных расчетов и корсчетов ВЭБ согласно инструкциям и полномочиям клиентов ВЭБ инкассирует принадлежащие им чеки, а также векселя, находящиеся на ответственном хранении в банке. Это объединение обеспечивает сохранность финансовых документов и своевременную отсылку их за границу для оплаты. Отсылку поручения с векселями и чеками осуществляет заказной авиапочтой экспедиция ВЭБ. Все отосланные за границу чеки, векселя и другие платежные документы страхуются банком от потери в пути следования.

При расчетах за импортированные товары и полученные услуги ВЭБ и его учреждения представляют отечественным плательщикам для оплаты простые и переводные векселя и другие финансовые документы на основе инкассовых поручений иностранных банков. Но ВЭБ принимает векселя и другие денежные обязательства отечественных организаций и в обеспечение, и к учету лишь при условии, если они основаны на внешнеторговых сделках. Тогда он может обеспечить в

денежной форме **исполнение** этих обязательств, вытекающих из внешнеторговых и иных сделок, посредством поручительства, гарантии, авали **векселей** и других форм обеспечения, применяемых в **международной** банковской практике. Такие обязательства **принимает** банком на себя путем акцепта переводных **векселей** и иных операций с простыми и переводными векселями.

Клиенты **ВЭБ** должны соблюдать сроки оплаты векселей и своевременно **представить** Департаменту международных расчетов и **корреспонденту** заявление на перевод в уплату по векселям с таким расчетом, чтобы был обеспечен своевременный перевод средств по почте за границу. Если плательщик представляет в банк заявление на перевод несвоевременно, то Департамент имеет право перевести средства за границу по телефону с отнесением всех расходов по переводу на плательщика. Оплаченные вексели снимаются в установленном **ВЭБ** порядке с внебалансового счета и возвращаются отечественному плательщику.

Ключевые понятия

Кредитные инструменты обращения и платежа	Единообразный вексельный закон
Вексель	Чек
Переводный вексель (тратта)	Единообразный закон о чеках
Трассат	Инкассо
Трассант	Чистое инкассо
Ремитент	Инкассовое поручение
Простой вексель	

Правительством РФ 27 сентября 1994 г. было принято Заявление «О реоформлении коммерческой задолженности бывшего СССР перед иностранными кредиторами» (№ 1107), в котором говорится, что реоформлению подлежит вся коммерческая задолженность бывшего СССР, включая задолженность с прошедшими и будущими сроками погашения за исключением подлежащей урегулированию по заключенным и будущим соглашениям в рамках Парижского клуба официальных кредиторов бывшего СССР или Лондонского клуба финансовых кредиторов бывшего СССР, а также задолженности другим официальным кредиторам бывшего СССР.

Под коммерческой задолженностью бывшего СССР понимаются нижеперечисленные обязательства в пределах, принятых на себя или гарантированных надлежаще уполномоченными юридическими лицами, в отношении иностранного поставщика или его финансового посредника в связи с поставкой товаров или оказанием услуг из-за рубежа по краткосрочным контрактам, заключенным до 4 января 1992 г. включительно, и среднесрочным контрактам, заключенным до 31 декабря 1991 г. включительно.

В коммерческую задолженность бывшего СССР включаются:

- контракты с рассрочкой платежа;
- краткосрочные или среднесрочные коммерческие кредиты, подтвержденные траттами и векселями;
- тратты и векселя с платежом по предъявлению;
- отзывные и безотзывные аккредитивы, включая аккредитивы с рассрочкой платежа;
- инкассо;

другие коммерческие обязательства, которые могут быть отнесены Правительством Российской Федерации к урегулированию в соответствии с настоящим Заявлением.

Под «надлежаще уполномоченными юридическими лицами» понимаются правительства бывшего СССР и бывшей РСФСР, Внешэкономбанк СССР, другие органы и юридические лица, надлежаще уполномоченные заимствовать средства и заключать контракты на поставку товаров и предоставление услуг по поручению этих правительств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балабанов И.Т.* Валютные операции. — М.: Финансы и статистика, 1993.
2. *Банк: Партнерство в бизнесе.* — М.: Приор, 1994.
3. *Васильев Г.Н., Галанов С.С.* Кредитование внешнеэкономической деятельности в новых условиях хозяйствования. — М.: Финансы и статистика, 1990.
4. *Гамидов Г.М.* Банковское и кредитное дело. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994.
5. *Дегтярева О.И.* Организация и техника внешнеторговых операций. — М.: ДатаСтром, 1992.
6. *Коммерческие банки:* Пер. с англ./Э.Рид и др. — М.: Прогресс, 1983.
7. *Международные валютные кредитные отношения в капиталистических странах:* Учебник/Под ред. Л.Н. Красавиной — М.: Финансы и статистика, 1986.
8. *Международные валютно-кредитные и финансовые отношения:* Учебник/Под ред. Л.Н. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 1994.
9. *Настольная книга валютного дилера.* — М.: Верба, 1992.
10. *Носкова И.Я.* Платежный баланс и валютный курс. — М.: ВЗФЭИ, 1988.
11. *Носкова И.Я.* Внешнеэкономические связи предприятий. — М.: ВЗФЭИ, 1992.
12. *Основы внешнеэкономических знаний:* Словарь-справочник. — М.: Высшая школа, 1990.
13. *Оформление валютных операций.* — М.: Приор, 1993.
14. *Роде Э.* Банки, биржи, валюты современного капитализма. — М.: Финансы и статистика, 1986.
15. *Синецкий Б.И.* Внешнеэкономические операции: организация и техника. — М.: Международные отношения, 1989.
16. *Федоров Б.Г.* Современные валютно-кредитные рынки. — М.: Финансы и статистика, 1989.

Оглавление

Предисловие	3
Раздел I. Международные операции банков	5
Глава 1. Межбанковские валютные операции на мировом валютном рынке	5
1.1. Сущность операций коммерческих банков	5
1.2. Валютные рынки	9
1.3. Валютные операции	12
1.4. Курсы платежных средств в иностранной валюте	16
1.5. Валютная позиция банков при валютных операциях	17
1.6. Наличная и срочная валютные сделки	19
1.7. Валютный арбитраж	27
1.8. Рынок евровалют, его структура и особенности	30
<i>Ключевые понятия</i>	<i>33</i>
Глава 2. Финансирование и кредитование банками международной торговли	34
2.1. Финансирование внешней торговли	34
2.2. Кредитование внешней торговли	39
<i>Ключевые понятия</i>	<i>60</i>
Раздел II. Валютно-финансовые и кредитные операции во внешнеэкономической деятельности	61
Глава 3. Валютно-финансовые инструменты внешнеэкономической деятельности	61
3.1. Валютное регулирование. Валютный контроль	61
3.2. Виды рубля. Конвертируемость рубля. Регулирование курса рубля	74
3.3. Внутренний валютный рынок РФ	85
3.4. Деятельность Московской Межбанковской валютной биржи	95
<i>Ключевые понятия</i>	<i>102</i>
Глава 4. Порядок осуществления международных расчетов и кредитования в сфере внешнеэкономических связей	103
4.1. Валюта расчетов	103
4.2. Валютный счет	105
4.3. Бартерные операции	111
4.4. Правовое обеспечение торговли со странами бывшего СЭВ	113
4.5. Расчеты между хозяйственными организациями и банками государств бывшего СССР	116
4.6. Виды кредитов	124
4.7. Порядок предоставления и погашения кредитов в иностранной валюте объединениям, предприятиям и организациям, имеющим прямой выход на внешний рынок	136
<i>Ключевые понятия</i>	<i>146</i>
Глава 5. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов	147
5.1. Общие положения внешнеторгового контракта	147
5.2. Валюта цены и валюта платежа	148
5.3. Условия расчетов	150
5.4. Защита от риска неплатежа	152
5.5. Валютные оговорки	154
5.6. Формы расчетов	156
5.7. Средства платежа	162

5.8. Принципы расчетов	164
Ключевые понятия	166
Глава 6. Организация и техника совершения операций по международным расчетам предприятий	167
6.1. Документарное инкассо в расчетах за экспортированные товары (услуги)	167
6.2. Документарное инкассо в расчетах за импортированные товары (услуги)	172
6.3. Банковский перевод	178
6.4. Документарный аккредитив в расчетах за экспортированные товары (услуги)	181
6.5. Документарный аккредитив в расчетах за импортированные товары (услуги)	186
Ключевые понятия	196
Глава 7. Кредитные инструменты обращения и платежа	197
7.1. Вексель и вексельное обращение	197
7.2. Чек и чековое обращение	200
7.3. Инкассо векселей и чеков Внешэкономбанка	202
Ключевые понятия	205
Вместо заключения	206
Литература	207

Учебное пособие

Ирина Яковлевна Носкова

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Редакторы *Л.Н. Вылегжанина, Г.А. Клебче*

Корректор *К.В. Федорова*

Оформление художника *В.Е. Кинчевского*

Компьютерный набор и оригинал-макет
выполнены издательским объединением "ЮНИТИ"

Лицензия N 061068 от 17.04.92.

Подписано в печать 17.02.95. Формат 60x88 1/16.

Усл. печ. л. 13,0. Тираж 15 000 экз. Заказ 507.

Типография издательства "Дом печати"
432601, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

Издательство "Банки и биржи"
Генеральный директор *В.Н. Закаидзе*

109072, Москва, ул. Серафимовича, 2

Тел.: (095) 231-72-18, 231-30-33

Тел./Факс: (095) 238-60-87

750-00

65.9(2)26
M844

