

**Краткий конспект лекций по дисциплине  
«Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности»**

**Тема 1. Понятие и сущность межбанковских корреспондентских отношений**

- 1. Понятие межбанковских корреспондентских отношений, их виды.**
- 2. Порядок и требования банков к установлению международных межбанковских корреспондентских отношений.**

**1. Понятие межбанковских корреспондентских отношений, их виды.**

Корреспондентские отношения в самом широком смысле слова — это формы сотрудничества между банками, которые основываются на корректном, добросовестном и согласованном выполнении взаимных поручений, а также взаимном представлении различных форм информации.

Межбанковские корреспондентские отношения включают в себя различные формы и виды сотрудничества между банками, основанные на осуществлении банками платежей и расчетов по поручению друг друга.

Корреспондентские отношения между банками - это договорные отношения, согласно которым один банк (корреспондент) держит депозиты, принадлежащие другим банкам ( респондентам) и осуществляет операции по счету банка-респондента (корреспондентскому счету) в соответствии с договором на установлении корреспондентских отношений.

Корреспондентские отношения могут устанавливаться между банками одной страны, а также между банками разных стран. Однако особое значение они приобретают при необходимости осуществления международных операций.

Уровни корротношений между банками.

- 1.Центральный банк страны— Центральные банки иностранных государств.
2. Центральный банк страны— коммерческие банки , в т.ч. иностранных государств.
3. Коммерчесие банки страны — коммерческие банки , в т.ч. иностранных государств.

Предпосылки и необходимость установления корреспондентских отношений между банками.

1. Необходимость осуществления межбанковских расчётов
2. Взаимное предоставление МБК
3. Передвижение между банками
  - денежных средств;
  - валютных средств;
  - ценных бумаг и др
4. Банк не в состоянии реализовать услуги, совершать операции
5. Банк-корреспондент предоставляет эти услуги
  - в более короткие сроки;
  - высокого качества;
  - по сравнительно низким тарифам

Согласно действующему законодательству РБ межбанковские расчеты, проводимые белорусскими банками, осуществляются в централизованном порядке, и следовательно установление корреспондентских отношений между коммерческими банками и НБ РБ и открытие банками в НБ РБ корсчетов является обязательным.

Ряд расчетов проводится банками-резидентами в децентрализованном порядке — внешнеэкономические отношения и движение валютных средств. Для осуществления этих расчетов используются прямые корреспондентские счета, которые банки открывают друг у друга.

Иностранные банки могут открывать счета в белорусских банках как в иностранной валюте так и в белорусских рублях.

Корреспондентские отношения бывают 2-х видов:

1. Без открытия корсчетов.
2. С открытием корсчетов.

Поддержание корреспондентских отношений без открытия корсчетов позволяет банкам получать информацию от банка-корреспондента:

- о финансовом состоянии региона;
- о финансовом состоянии того или иного банка, фирмы;
- о рейтингах банков региона;
- о законодательном и правовом поле страны и региона;
- обмениваться годовыми отчетами деятельности банков-корреспондентов и т.д.

Данный тип корротношений называется «корреспондент без счета» и реализуется посредством осуществления операций через счета в третьих банках-корреспондентах.

Например: ОАО «Белвнешэкономбанк» поддерживает корротношения с 900 банками в 86 странах мира.

Корреспондентский счет — это счет одного банка открытый в другом банке, на котором отражаются платежи, проведенные последним по поручению и за счет первого банка на основании заключенного между двумя банками договора.

Корротношения с открытием корсчета предполагают открытие корсчетов как на взаимной основе, так и в одностороннем порядке.

Банки могут открывать друг у друга один или несколько корсчетов. Коррсчета открываются и ведутся в разрезе отдельных иностранных валют. Возможно открытие мультивалютных счетов.

Корреспондентские счета могут быть 2-х видов.

Исходными и решающими являются движения по счетам типа ЛОРО, а операции по счетам типа НОСТРО, являются зеркальным отражением их.

1. Коррсчета, открытые в банке на имя другого (в т.ч. иностранного банка).  
Тип “ЛОРО”, отражается в пассиве баланса банка. “Их счёт у нас”.
2. Коррсчета банков, открытые в других банках (в т.ч. в иностранных банках).  
Тип “НОСТРО”, отражается в активе баланса банка. “Наш счёт у них”.

Каждый банк должен располагать необходимым и достаточным количеством счетов в других банках, постоянно оптимизировать свою коррсеть. Самая существенная оптимизация коррсети белорусских банков произошла в 1999-2000 году, когда с 1.01.1999г. на территории 12 европейских стран была введена новая валюта евр, и как следствие банки сократили «оптимизировали» свои коррсчета в европейских банках (т.к. исчезли марки, франки лиры и др. валюты).

Принцип экономической целесообразности выражается в золотом правиле управления коррсчетами типа НОСТРО — «как можно меньше счетов, как можно меньше остатков».

## **2. Порядок и требования банков к установлению международных межбанковских корреспондентских отношений.**

В основе выбора банка-корреспондента лежат 2 основных критерия

-критерий риска

- критерий доходности.

При высоком критерии риска страны, критерий доходности не рассматривается. Решающее значение придается критериям риска, т.к. приоритет получения дохода не должен быть выше приоритета сохранности средств, т.к. это средства в большинстве своем — средства клиентов.

1. Критерий риска страны.

2. Критерий риска финансовой надежности банка.

Страновой риск — это экономические, политические, суверенные и др. риски, которые проявляются в следующих видах рисков:

Риск конвертируемости — сложности которые возникают с конвертацией валюты в иную валюту кроме национальной и как следствие затруднения с управлением средствами.

Риск невозможности репатриации полученной прибыли.

Риск трансферабельности платежа — угроза эмбарго на перевод денег из страны.

Различные валютные ограничения на импортные переводы и платежи.

Критерий риска банка подразумевает риск финансовой надежности банка.

1. Критерий стоимости операций.

Предполагает анализ тарифов комиссионного вознаграждения банка-корреспондента за проводимые операции и сопутствующие расходы.

2.Критерий условия ведения счетов.

Стоимость открытия счета.

Стоимость ведения счета (независимо от объема проводимых операций).

Условия начисления процентов (процентная ставка, минимальный баланс для ее начисления, периодичность начисления).

3. Критерий скорости проведения операций

Срок исполнения платежей (крайний срок с датой валютирования в тот же день)

Масштаб коррсчети ЛОРО, чем она больше, тем быстрее проводятся платежи в рамках одного банка, без использования внешней коррсети НОСТРО.

По счетам типа «ЛОРО» поступления отражаются по КРЕДИТУ, а списание по ДЕБЕТУ.

По счетам типа «НОСТРО» поступления отражаются по ДЕБЕТУ, списание — по КРЕДИТУ.

Дата валютирования при дебетовании счета — начиная с которой списанная (дебетованная) сумма не находится в распоряжении владельца счета, а при зачислении средств на счет — дата, начиная с которой владелец счета в праве распоряжаться зачисленными на него средствами.

Работу по установлению корреспондентских отношений в банках ведут соответствующие службы.

Корреспондентские отношения устанавливаются посредством заключения межбанковского корреспондентского соглашения в форме двухстороннего договора и обмена письмами.

В данных соглашениях предусматриваются:

- порядок открытия и ведения счетов;
- валюта счетов;
- порядок начисления процентов;
- право конверсии в другую валюту;
- возможность перевода средств в др. стран;
- возможность овердрафта;
- порядок расчетов;
- ответственность за задержку платежей;
- размер и порядок взимания комиссионного вознаграждения за ведение и обслуживание счетов;
- возмещение телеграфных и телекоммуникационных расходов.

При установлении корротношений банки, как правило, осуществляют обмен рядом документов.

- образцами подписей лиц, уполномоченных представлять банк юридически;
- Ключами аутентификации S.W.I.F.T.;
- Общими деловыми условиями;
- Информацией о применяемых при проведении операций по корреспондентскому счёту тарифах;
- Годовыми отчётами и другой информацией о банке.

S.W.I.F.T.;

Более 7800 банков и финансовых организаций из 200 стран мира в процессе осуществления международных расчётов и совершения финансовых операций пользуются услугами Сообщества Всемирных Интербанковских Финансовых Телекоммуникаций (СВИФТ).

Сообщество S.W.I.F.T. было образовано в Бельгии в мае 1973 года. Его учредителями стали 239 крупнейших банков из 15 стран Европы и Северной Америки. Целью их объединения являлась “автоматизация обработки телексных сообщений”.

- Сегодня S.W.I.F.T. – это кооперативное сообщество, зарегистрированное в соответствии с бельгийским законодательством, которым владеют и управляют его акционеры (члены).
- Неотъемлемой частью банковского мира сеть S.W.I.F.T. стала по ряду причин. Основными из них являются безопасность, надёжность, доступность и обязательства Сообщества, по которым оно несёт ответственность перед пользователями за задержку или пропажу сообщений, передаваемых по сети S.W.I.F.T.

## Тема 2. Международные платежные системы.

1. Платежная система - понятие, структура и особенности функционирования.
2. Глобальная международная платежная система S.W.I.F.T.
3. Платежные системы США Fedwire и CHIPS.
4. Трансевропейская платежная система – TARGET.

### *1. Платежная система- понятие, структура и особенности функционирования.*

*Платежная система — представляет собой набор институтов, процедур и механизмов для перевода денежных средств между субъектами внешнеэкономической деятельности, для погашения возникающих платежных обязательств в процессе приобретения ими материальных либо финансовых ресурсов.*

### *Основные элементы платежной системы*

- *1. участники системы*
- *2. средства расчетов и платежные инструменты*
- *3. технология платежа*
- *4. законодательная база*

### Основные элементы платежных систем

- 1) Участники системы – институты, которые специализируются на предоставлении платежных услуг;

Банки

*Небанковские финансовые институты*

*Клиринговые палаты*

*Центральный банк*

*Участники платежной системы подразделяются на группы -*

- *1. институты-посредники, выполняющие функции агента, управляющего процессом расчета*
- *2. институты-пользователи, прибегающие к услугам расчетного агента*

*Среди них выделяются:*

*институты-посредники, которые выполняют функции расчетного агента и несут ответственность за своевременное выполнение проходящих через систему платежей, обеспечивают завершение расчетов и отвечают за предотвращение сбоев в системе (ЦБ, банки, клиринговые палаты, клиринговый центры, клиринговые палаты).*

*- институты-пользователи, которые прибегают к услугам расчетного-агентства с целью погашения или зачета платежных обязательств.*

*Институты-пользователи в свою очередь подразделяются на:*

- 1. Прямых участников.*
- 2. Ассоциированных участников (непрямые).*

*К прямым участникам относятся финансовые институты, которые имеют свой счет у расчетного агента и вправе напрямую вводить платежные поручения в систему.*

*К непрямым участникам относятся финансовые институты, которые НЕ вправе напрямую вводить платежные поручения в систему и проводят расчеты через прямых участников.*

*К платежным средствам относятся*

*1. обязательства коммерческих банков по отношению к небанковским клиентам*

*2. обязательства коммерческих банков по отношению к другим банкам*

*3. депозиты коммерческого банка на счетах у расчетного агента*

*4. депозиты банков в центральном банке*

- *Платежные инструменты- технические средства передачи информации:*
- *1. Бумажные*

- 2. Пластиковые

- 3. Электронные

К платежным инструментам относятся технические средства передачи информации о платеже между участниками в расчетно-платежных отношениях.

Могут иметь бумажную либо электронную форму.

Основные платежные инструменты

- ✗ Кредитные платежные инструменты
- ✗ Чеки
- ✗ Прямые дебетовые поручения
- ✗ Платежные карточки

- *Виды платежных инструкций*

- *используются: Кредитовое платежное поручение (в иностранной валюте)*

- *Заявление на выставление аккредитива*

- *Заявление на инкассо*

- При осуществлении межбанковских переводов передача информации о платеже приобретает форму платежного поручения или сообщения.

- ✗ Типы межбанковского перевода

- ✗ - Кредитовый

- ✗ Дебетовый

*Прочие виды платежных инструментов*

- Чек
- Банковская платежная карточка
- Вексель

Технологии платежа.

*В платежных системах различают 2 способа осуществления расчетов:*

*1. На валовой основе*

*2. На чистой основе*



При валовой системе расчетов в режиме реального времени лежит принцип проведения расчетов по каждому платежу в отдельности путем дебетования счетов банков—отправителей и кредитования счетов банков- получателей. Валовая основа отвечает требованиям перевода крупных сумм – надежность, скорость и безопасность. Недостаток заключается в высоких операционных издержках. Инициатором создания подобного рода расчетов как правило выступает государство.

При неттинге или клиринговой системе расчетов (взаимозачет) к моменту времени окончательного расчета для каждого участника системы выводится сальдо баланса платежей или **ЧИСТАЯ РАСЧЕТНАЯ ПОЗИЦИЯ** на двусторонней или многосторонней основе. Данная позиция может быть как кредитовой (+сальдо), так и дебетовой (-сальдо). Окончательный расчет производится путем перевода средств от участников с чистой дебетовой позицией к участникам с чистой кредитовой позицией через счета, открытые у расчетного агента.

Принцип клиринговой системы заключается в том, что банки-участники пересылают информацию о платежах в единый центр-клиринговую палату. Требования и обязательства банков друг к другу накапливаются в течение определенного времени, зачет происходит зачет входящих и исходящих платежей. Окончательный расчет происходит в конце рабочего дня через банк, ведущий расчеты.

При 2-стороннем взаимозачете банки договариваются о взаимозачете посланных и полученных платежных поручений и об осуществлении как правило в конце рабочего дня взаимных расчетов по чистой стоимости платежей.

При многостороннем взаимозачете участвуют 3 и более банков.

Клиринг – процесс передачи, сверки и подтверждения платежных поручений, осуществляемый до момента расчета.

Клиринговый сеанс – временной интервал в течение которого накапливается информация и определяются чистые позиции участников расчетов, проводится несколько раз в день и служит для вычисления промежуточного или итогового сальдо каждого участника расчетов.

Окончательный расчет – определяется безотзывностью и безусловностью платежных поручений, это окончательное погашение платежных обязательств участников системы путем дебетования и кредитования их счетов, открытых у расчетного агента.

Таким образом, при осуществлении международных операций используются 2 канала прохождения платежей:

1. Прямые корреспондентские счета банков различных государств.
2. Платежные (телекоммуникационные системы) системы, предусматривающие коллективное участие в них банков.

Платежные (телекоммуникационные системы) системы подразделяются на

- национальные платежные системы (белорусская АС МБР РБ, американская CHIPS и др.);
- международные платежные системы – Европейская клиринговая система, TARGET и др.

## **2. Глобальная международная платежная система S.W.I.F.T.**

Глобальной платежной системы, которая занималась бы как передачей платежных инструкций, так и их бухгалтерской обработкой, наподобие национальных, не существует. Кроме S.W.I.F.T. сегодня отсутствуют другие глобальные международные платежные системы.

Ключевую роль в осуществлении международных платежей играет система S.W.I.F.T.

Передачу сообщений в мировом масштабе выполняет компания S.W.I.F.T. (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*), созданная в 1973 г. в форме акционерного общества по законодательству Бельгии.

В учредительных документах компании она названа «кооперативным обществом с ограниченной ответственностью» (*limited liability co-operative society*), хотя организационная структура больше соответствует традиционному акционерному обществу с важной поправкой на некоммерческий характер деятельности S.W.I.F.T.

Предпосылкой появления такой всемирной межбанковской организации явился бурный рост в конце 1950-х — начале 60-х гг. количества международных банковских операций, приведший к автоматизации обработки бумажной информации. Последняя требовала массового использования средств электронно-вычислительной техники, а также стандартизации используемых сообщений.

Сегодня членами S.W.I.F.T. являются около 7 тыс. финансовых институтов из почти 200 стран. Ежедневно компания обрабатывает около 7 млн. сообщений. Уставный капитал компании, разделенный на акции номиналом 125 евро, составляет 650 тыс. евро.

Высшим органом управления является ежегодное общее собрание, которое правомочно при кворуме 50 % голосов. Наиболее важные решения (изменение учредительных документов, увольнение директора и т.п.) этот орган принимает квалифицированным большинством 75% голосов, остальные — простым.

*Пользователи услуг S.W.I.F.T.* делятся на несколько категорий:

1) *пользователь услуг, полностью предоставляемых S.W.I.F.T.*, в т.ч.:

- акционеры (или члены), включая банки, финансовых брокеров, дилеров и т.д.;
- не акционеры, включая субчленов (если доля в 50% прямо или 100% косвенно контролируются членами) и других участников (брокеры, дилеры, центральные депозитарии, клиринговые институты, страховые компании, фонды, регистраторы ценных бумаг, эмитенты дорожных чеков, трастовые компании и др.);

2) *пользователи услуг, предоставляемых администратором услуг:*

- участники платежных систем;
- участники рынка ценных бумаг и некоторые другие.

*С технической точки зрения архитектура сети S.W.I.F.T. имеет 4-уровневую архитектуру.*

1. Передающий или принимающий процессор банка (терминал), который обслуживается его структурным подразделением — оператором. Модель терминала может быть выбрана пользователем, но она обязательно должна быть сертифицирована S.W.I.F.T.

Терминалы пользователей (1-й уровень) соединяются с сетью с помощью местных линий, которые подведены к так называемым пунктам доступа S.W.I.F.T., которые работают без участия людей и оборудованы коммутаторами пакетов, разработанными для преобразования.

2. Региональный (на определенной географической территории) процессор, обслуживаемый специализированной организацией — оператором (резидент данного государства, имеющий соответствующую лицензию), заключившей соглашение со S.W.I.F.T. Региональные процессоры размещены в операционных центрах и работают без участия человека. На этом уровне происходит первичная обработка сообщений, контроль соответствия входящих сообщений стандартам, верификация их контрольных сумм, генерируются сообщения пользователям об их прохождении.

3. Коммутационный процессор (слайс-процессор), обслуживаемый непосредственно S.W.I.F.T. Это последний уровень, где обрабатываются сообщения. Здесь происходит основная маршрутизация сообщений, обработка системных, управляющих сообщений, долгосрочное и краткосрочное архивирование и др.

4. Главный процессор управления системой. На этом уровне сообщения уже не обрабатываются. Здесь операционные электронно-вычислительные центры, использующие суперкомпьютеры Unisys, осуществляют автоматизированное управление всей системой. Таких центров всего четыре: по два в США и Голландии. Из них в каждый текущий момент работает только один, а остальные три предназначены на случай сбоя.

S.W.I.F.T. занимается только передачей платежных инструкций и не занимается бухгалтерское обработкой платежей.

### 3. Платежные системы США Fedwire и CHIPS.

Важную роль играют национальные платежные системы тех государств, чьи валюты используются в международных расчетах (для Беларуси это прежде всего доллар США, евро и российский рубль).

Около 65% расчетов в иностранной валюте по экспортно-импортным операциям белорусских резидентов приходится на доллар США, а следовательно, осуществляются через американские банки и платежные системы этого государства.

Таковых существует несколько, но самыми крупными являются Fedwire и CHIPS.

Платежная система *Fedwire* контролируется Федеральной резервной системой США. Платежи осуществляются на брутто-основе в режиме реального времени и платеж между банком-отправителем и банком-получателем считается окончательным после того, когда кредитован счет последнего либо направлено ему уведомление об этом (в зависимости от того, какое из событий произошло ранее).

Правила системы требуют, чтобы вскоре после этого банк-получатель кредитовал счет бенефициара, о детализируя при этом конкретные сроки. Хотя платежи между клиентами осуществляются в режиме реального времени, но межбанковское урегулирование (*settlement*) происходит однократно - в конце дня. Fedwire может исполнять платежные поручения банков-отправителей с дебетовым сальдо на корсчете в рамках установленного лимита и при этом несет все риски, связанные с неурегулированием, такого сальдо к концу дня, ограждая тем самым весь банковский и небанковский сектор от возможных рисков.

Около 90% всех международных переводов в долларах США осуществляется через другую систему - *CHIPS (Clearing House Association's Interbank Payments System)*.

Эта система частная и ее участниками являются крупнейшие нью-йоркские банки (прямые участники), а через последних и их банки-корреспонденты (косвенные участники).

Статус прямого участника имеют банки, удовлетворяющие повышенным требованиям с точки зрения размера активов (для иностранных банков не менее 10 млрд. долл. США). В отличие от Fedwire CHIPS не осуществляет проводок по корреспондентским счетам банков-участников, но (в отличие от S.W.I.F.T) CHIPS вычисляет чистые дебетовые и кредитовые позиции банков-участников, т.е. это больше чем просто телекоммуникационная система.

Система CHIPS основана на двустороннем клиринге (неттинге): по окончании операционного дня каждый банк-участник осуществляет индивидуальное урегулирование со всеми другими на нетто-основе. Хотя переводы осуществляются в режиме реального времени, но банки-получатели при использовании системы CHIPS (в отличие от Fedwire) не обязаны исполнять поручения банков-отправителей или безотзывно кредитовать счета бенефициаров до момента завершения межбанковского урегулирования (т.е. получения покрытия от банка-отправителя), однако на практике клиентам разрешено пользоваться поступившей суммой на предварительной основе.

Процесс урегулирования осуществляется однократно в течение дня и начинается около 16.30 по нью-йоркскому времени, когда система прекращает прием платежных поручений. Затем компьютеры системы вычисляют и доводят участникам их чистые позиции. К 17.45 банки с чистыми дебетовыми позициями должны перевести средства через систему Fedwire в Нью-Йоркский Федеральный резервный банк, который к 18.00 зачисляет средства на счета участников с кредитовыми позициями, после чего все счета участников в этом банке должны иметь нулевое сальдо. Если один из банков-участников не урегулировал свое чистое дебетовое сальдо, все входящие и исходящие из этого банка переводы аннулируются и для всех банков вычисляются новые сальдо.

#### **4. Трансевропейская платежная система - TARGET**

*В государствах ЕС в связи с переходом на единую валюту евро была создана и с января 1999 г. функционирует трансевропейская платежная система - TARGET (Trans-European Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer System).*

*Архитектура ее двухуровневая:*

- 1) на первом находятся 15 национальных платежных систем брутто-расчетов (СВР) в режиме реального времени стран-участниц;*
- 2) на втором - платежный механизм Европейского Центрального банка (ЕЦБ).*

*TARGET создавалась как строго децентрализованная платежная система, так как все платежи через нее проводятся национальными платежными системами (СВР) на двусторонней основе. В функции ЕЦБ входит отслеживать и контролировать расчеты, особенно завершение платежей в конце дня, а также поддержание ликвидности.*

*Национальные платежные системы — участницы TARGET связаны между собой общей коммутационной системой «Interlinking System», через которую на основе двусторонних счетов связываются национальные платежные системы.*

*Система состоит из телекоммуникационной сети, подключенной в каждой стране к местному интерфейсу, именуемому «национальным коммуникационным компонентом».* Эти компоненты во взаимосвязи с национальными СВП обеспечивают международные платежи. Роль национальных коммуникационных компонентов состоит, в частности, в преобразовании национальных стандартов платежных поручений в единый стандарт «Interlinking System» и наоборот.

Операционное время системы (по европейскому времени) с 7.00 до 17.00 (для клиентских платежей) или 18.00 (для межбанковских). Важно, что оно перекрывает в начале дня операционное время платежной системы Банка Японии, а в конце дня - американской Fedwire.

*Базовый принцип функционирования, заложенный в системе TARGET, заключается в том, что исполнение платежных поручений в каждой СВП производится последовательно на непрерывной основе.*

TARGET должна обеспечивать немедленный и окончательный расчет по всем платежам при условии, что у банка-отправителя есть необходимые средства или он имеет возможность получения овердрафта у своего центрального банка. Таким образом счет банка-получателя не будет кредитоваться до тех пор, пока не будет дебетован счет банка-отправителя.

При нормальных условиях среднее время осуществления международного перевода через TARGET (между моментами списания средств с дебета счета отправителя платежа до их зачисления в кредит счета получателя) занимает от нескольких секунд до 2 мин.

Децентрализация платежей в рамках ЕС означает, что ни банки, ни их клиенты не обязаны рассчитываться только через TARGET либо любую другую платежную систему. В частности, альтернативой может стать Европейская клиринговая система (Euro Clearing System - ECS). Она создана еще в 1986 г. при Европейской банковской ассоциации для упрощения расчетов в экю, а затем - в евро.

### **Тема 3. Банковское кредитование экспортных и импортных операций**

#### **1. Организация кредитования и импортных операций**

#### **2. Организация кредитования экспортных операций**

##### **1. Организация кредитования и импортных операций**

Краткосрочное кредитование внешней торговли осуществляется в форме:

1. Банковского кредита (денежная форма)
2. Коммерческого кредита (товарная форма)

Потребность в кредитовании внешнеэкономических сделок испытывают как:

1. Экспортеры (продавцы)
2. Импортеры (покупатели).

Экспортеры нуждаются в дополнительных ликвидных средствах вследствие возникновения спреда между моментом поставки товара и момента получения экспортной выручки (поставка товара с отсрочкой платежа).

Импортеры испытывают потребность в кредите для оплаты товаров. Открытия аккредитивов, выплат авансов экспортерам ит.д.

Спецификой краткосрочного кредитования является тесная взаимосвязь его с различными формами расчетов по сделкам (аккредитивы, документарное инкассо, расчеты векселями и т.д.)

Банковское кредитование экспорта и импорта может быть в форме:

1. Прямого банковского кредита
2. Рефинансирования коммерческого кредита.

Прямой банковский кредит — предоставляемый банками в денежной форме с целью финансирования экспортно-импортных операций клиентов.

Его цель — кредитная поддержка оборотных средств как импортеров так и экспортеров и организация международных расчетов по внешнеэкономическим сделкам.

Прямой банковский кредит выступает в форме:

А) Кредита банка экспортера импортеру под закупку (выплату авансов, открытие аккредитива) экспортных товаров.

Либо

Кредита банка импортера импортеру под закупку (выплату авансов, открытие аккредитива) импортных товаров.

Б) Овердрафта — это краткосрочный кредит, который выступает в форме списания средств со счета клиента в размере, превышающем его остаток. Отрицательное сальдо (дебетовое) является величиной кредита. Если у клиента на счете кредитовое сальдо, то он располагает собственными средствами, если — отрицательное — пользуется кредитом банка. Форма погашения овердрафта, лимит овердрафта, проценты и источники погашения данного вида кредита является особенностью заключения кредитного договора.

Экспортеры используют овердрафт как финансовый инструмент который работает между отгрузкой товаров и их оплатой (посредством документарного инкассо).

Импортеры используют овердрафт для финансирования транспортировки товаров до того момента когда они получают выручку от их перепродажи.

В) Кредит покупателю — это кредит банка страны экспортера импортеру другой страны.

Банковское кредитование экспортно-импортных сделок может выступать в виде рефинансирования коммерческого кредита.

А) Учет векселей — форма краткосрочного кредитования экспортера (с правом регресса), т.к. банки учитывают векселя сроком платежа до 180 дней. Данный вид кредита позволяет экспортеру получить финансирование до наступления срока платежа по векселю за счет передачи прав кредитора банку.

Он называется еще векселепредъявительский кредит — это кредит банков экспортерам, которые продали свой товар с отсрочкой платежа на 180 дней и являются держателями вексельного портфеля.

Б) Негоциация товарораспорядительных документов и тратт. Позволяет осуществлять краткосрочное кредитование экспортера (при расчетах посредством аккредитивов) подобно учету векселей, однако предоставляет более широкие возможности в сравнении с учетом векселя т.к. возможна в любом банке, а не только в банке-эмитенте аккредитива (исполняющем).

Негоцированы могут быть и товарные документы при аккредитиве с отсрочкой платежа без оформления векселя, однако только в банке-эмитенте или в подтверждающем банке.

В) Акцептный кредит — это кредит, предоставляемый банком импортеру посредством акцепта тратт (переводных векселей), выставленных на данный банк экспортером. Продавец экспортер предоставляет импортеру коммерческий кредит, который оформляется векселем. Вексель выставляется не на импортера, а на его банк (если он дает акцепт). Такой вексель экспортер (векселедержатель) может использовать для рефинансирования коммерческого кредита: учесть в банке либо продать без права регресса.

При наступлении срока платежа банк оплачивает тратту (вексель) из предоставленного в его распоряжение импортером покрытия либо за счет кредита, предоставленного импортеру.

Г) Факторинг — продажа экспортером банку коммерческих документов с дисконтом до наступления срока их оплаты по внешнеторговой сделке. Таким образом, экспортер имеет возможность финансирования сделки за счет банковского кредита.

Финансирование международной торговли во-первых тесно взаимодействует с международными расчетами и во-вторых осуществляется использование ресурсов международного и межбанковского денежного рынков.



Классический банковский кредит, являясь основой банковского бизнеса, все активнее уступает позиции альтернативным формам финансовой поддержки предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в частности торговому финансированию.

«Торговое финансирование» — представляет собой комплекс методов, инструментов и механизмов по финансированию внешнеторговых операций клиентов путем привлечения отечественными банками кредитных ресурсов с международных кредитно-финансовых рынков. В предоставлении ресурсов для финансирования торговых сделок центральную роль играют банки, вместе с тем, средства для финансирования могут предоставляться при посредничестве третьей стороны, например, через экспортное агентство, международные торговые компании, специализированные небанковские кредитно-финансовые организации и др. Востребованность со стороны субъектов внешнеэкономической деятельности данной банковской услуги возрастает с каждым годом, вследствие, с одной стороны выгодных и привлекательных условий предоставления и снижения контрактных рисков, а с другой, нарастающей потребности в привлечении недорогих кредитов для финансирования модернизации производственных фондов (которые преимущественно приобретаются за границей) и выпуска экспортоориентированной продукции.

В настоящее время более 80% внешнеторговых операций и сделок во всем мире осуществляется посредством схем и механизмов внешнеторгового финансирования (торгового финансирования).

Финансирование и кредитование международных торговых операций может быть осуществлено посредством различных механизмов и инструментов. Вместе с тем, основными формами являются:

- экспортный коммерческий кредит (кредита поставщика), кредитором выступает компания-экспортер, которая поставляет товары на экспорт с отсрочкой платежа;
- экспортный финансовый кредит (кредита покупателю), кредит предоставляется в денежной форме, как правило, банком либо национальным экспортным кредитным агентством страны-экспортера покупателю-импортеру для покупки товаров, производимых экспортером.

*Предоставление финансового кредита покупателю отечественных экспортных товаров можно охарактеризовать следующим образом «Если немецкий автопром преследует цель наращивания экспорта своей продукции — в его интересах прокредитовать покупателей немецких автомобилей за границей».*

Организация кредитования экспортно-импортных операций посредством методов и инструментов торгового финансирования, на практике подтверждает преимущества данного вида финансовой и кредитной поддержки субъектов внешнеэкономической деятельности, в сравнении с прямым банковским кредитованием (особенно в условиях кризисных и критических изменений рынков). Другими словами, торговое финансирование является **нестандартной формой** банковского кредита.

Стандартным условием предоставления финансирования — авансовый платеж импортера в размере 15% от суммы контракта, экспортное агентство предоставляет страховое либо гарантийное покрытие в размере 85% от суммы контракта. За свои услуги экспортные агентства взимают с импортера страховые платежи, размер которых зависит от уровня риска и группы риска к которой относится страна в которой совершается операция. Погашение кредита осуществляется 2 раза в год (1 раз в полгода), устанавливаются «каникулы» на выплату суммы основного долга на 6-12 месяцев, обязательное страхование сделки НЭКА, запрет на кредитование и финансирование продукции военно-промышленного комплекса, страхуются и финансируются риски по крупным, жизненно важным для государства проектам и программам, имеющим приоритетное значение для страны, возможность кредитования и финансирования продукции бывшей в употреблении, которая реконструирована в стране экспортера, возможность прямой кредитной поддержки предприятий среднего и малого бизнеса в размере, не превышающем 10% собственного капитала агентства.

#### **Тема 4. Коммерческое кредитование внешнеэкономической деятельности**

- 1. Коммерческий кредит — понятие, виды и особенности предоставления.**
- 2. Формы коммерческого кредита.**

##### **1. Коммерческий кредит — понятие, формы и особенности предоставления.**

Краткосрочное кредитование экспорта и импорта может осуществляться в 2 формах:

- денежной форме;
- товарной форме.

Коммерческий (фирменный) кредит — это кредитование импортерами и экспортерами друг друга в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности.

Коммерческий кредит в ВЭД непосредственно связан с торговлей товарами и услугами.

Коммерческий (фирменный) кредит предоставляется экспортером (импортером) одной страны — импортеру (экспортеру) другой страны в виде:

- отсрочки платежа;

- покупательского аванса.

Отсрочка платежа (самая распространенная форма фирменного кредита) предоставляется экспортером импортеру и выражается в перенесении срока платежа за поставленный товар (оказанную услугу) на более позднюю дату.

Покупательский аванс — предоставляется импортером экспортеру в виде оплаты товара (услуги) или его части до поставки импортируемого товара.

Специфические особенности коммерческого (фирменного) кредита:

1. Кредитуют друг друга импортеры и экспортеры, которые являются субъектами нефинансового сектора экономики.
2. Основные кредиторы — экспортеры, кредитополучатели — импортеры.
3. Коммерческое кредитование не осуществляется без применения механизмов международных торговых расчетов.
4. Сроки коммерческого кредитования удлиняются.
5. Коммерческий кредит заменяется банковским кредитом.
6. Использование смешанных форм международных расчетов и коммерческого кредита.

Коммерческий (фирменный) кредит может быть:

- краткосрочным (до 12 месяцев);
- среднесрочным (от одного до 2 лет);
- долгосрочным (свыше 2 лет).

Факторы, влияющие на срок коммерческого кредита.

1. Вид товара.
2. Конъюнктура международных товарных рынков.
3. Торговые правила и обычаи торговли товарами

Поставка сырья, потребительских товаров, обеспечивается как правило, краткосрочным кредитом (кредитуются оборотные средства), а поставки оборудования, машин осуществляется на условиях долгосрочного кредита (кредитуются основные фонды).

## **2. Формы коммерческого кредита.**

Различают следующие формы коммерческого кредита:

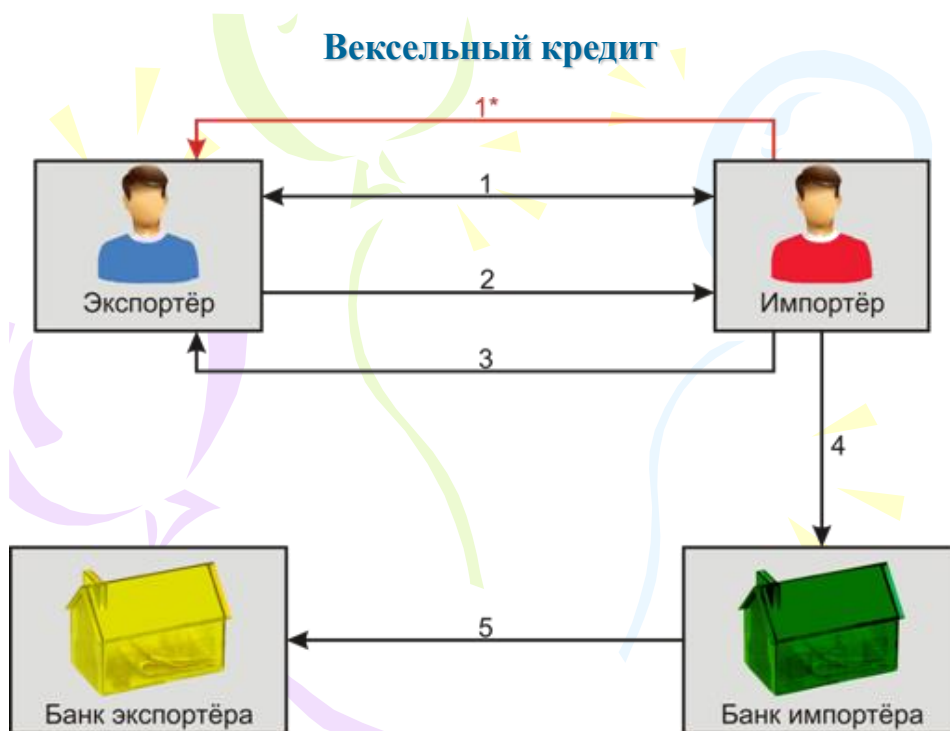
1. Вексельный кредит.
2. Отсроченный платеж.
3. Кредит по открытому счету.
4. Покупательский аванс.
- 5.**



1. Вексельный кредит- форма коммерческого кредита, который предоставляет экспортер импортеру в виде отсрочки платежа за товар, которая оформляется векселем.

Акцептованный вексель при отсрочке платежа до 1 года хранится в банке импортера, а свыше года – отсылается в банк экспортера.

1. Заключение внешнеторгового контракта.
  2. Поставка товара на условиях отсрочки платежа (коммерческий кредит).
  3. Оформление коммерческого кредита простым векселем.
  4. Срок платежа до 1 года.
  5. Срок платежа свыше 1 года
- 1\* Гарантия банка.



Среднесрочные и долгосрочные векселя покрывают от 75% до 80% стоимости товара, а остальная часть оплачивается импортером за счет собственных средств.

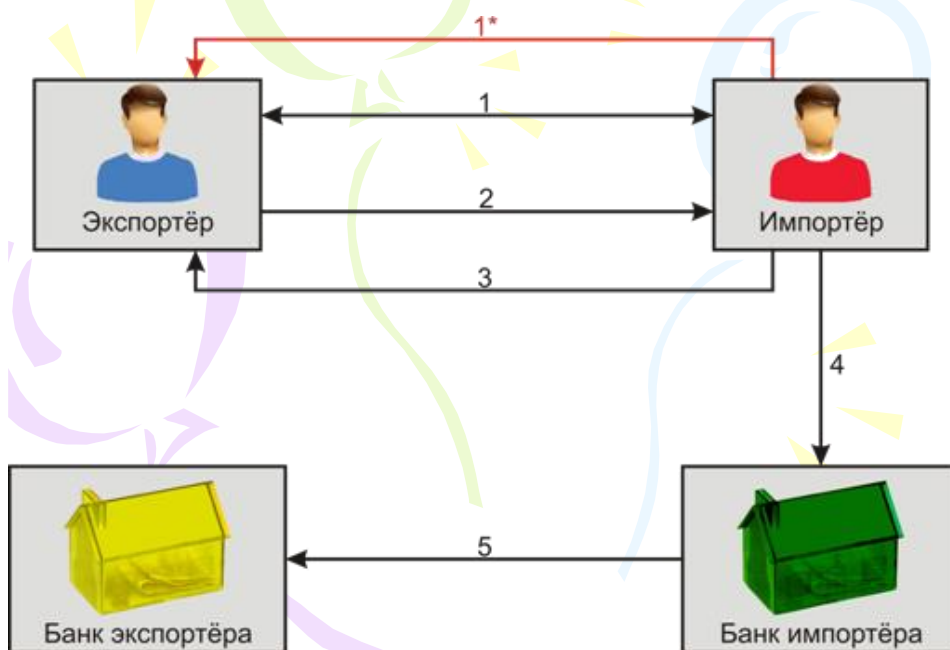
В условиях кризисных изменений рынков экспортеры-кредиторы требуют у импортеров-кредитополучателей дополнительное обеспечение данного кредита в виде гарантии банка (платежной гарантии).

2. Отсроченный платеж — форма коммерческого кредита, который предоставляет экспортер импортеру в виде отсрочки платежа за товар без оформления векселя, под письменное обязательство импортера оплатить товар в определенный срок.

Обеспечение данного кредита — гарантия банка (платежная гарантия).

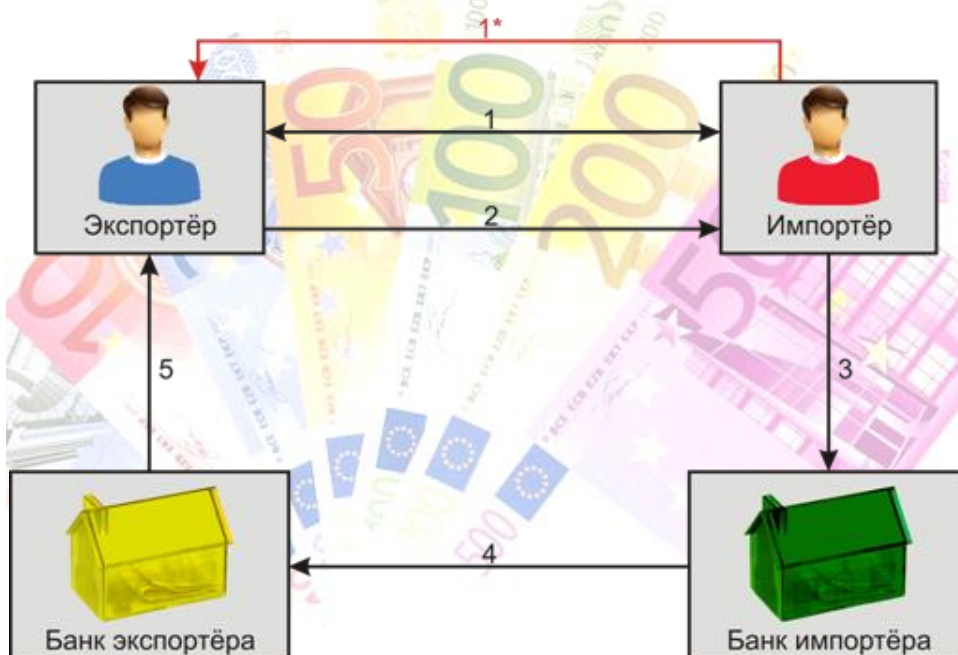
1. Заключение внешнеторгового контракта.
2. Доставка товара на условиях отсрочки платежа (коммерческий кредит).
3. Оформление коммерческого кредита под письменное обязательство импортера.
4. Перечисление оплаты за товар импортером через свой банк в адрес экспортера на его счет в банке-экспортера.
- 1\* Гарантия банка.

### Отсроченный платеж



3. Кредит по открытому счёту— кредит, предоставляемый на основе соглашения между экспортером и импортером путем записи на счет импортера в качестве долга стоимости отгруженных товаров и погашаемый импортером в установленный срок (одна из форм отсрочки платежа).

### Кредит по открытому счёту



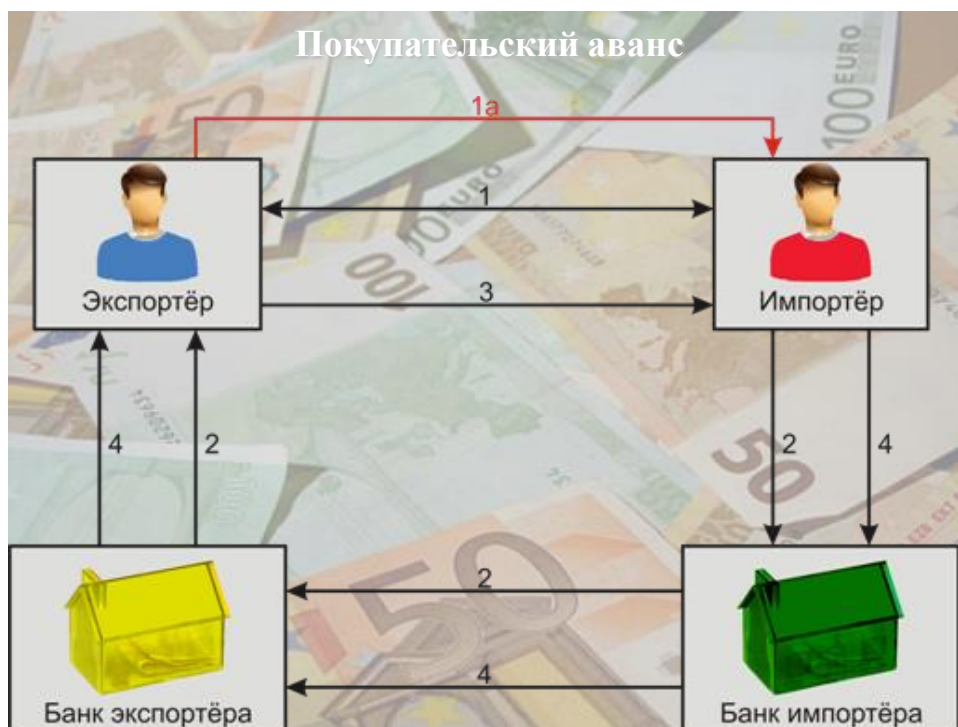
1. Заключение внешнеторгового контракта и зачисление на счёт импортёра суммы контракта открытому счёту.
  2. Поставка товара и предоставление импортёру необходимых документов, подтверждающих факт отгрузки и поставки товара.
  3. Предоставление документов в банк импортёра.
  4. Перечисление средств на счёт экспортёра в Банке экспортёра
  5. Зачисление средства на счёт своего клиента-экспортёра.
- 1\* Импортёр представляет экспортёру банковскую гарантию платежа.

Необходимым условием данного кредита является:

- высокий уровень доверия между экспортёром импортёром;
- низкие страновые, политические и валютные риски в стране-импортёра;
- устойчивое финансовое положение экспортёра;
- систематические поставки;
- устойчивые деловые отношения между контрагентами;
- поставка товара на условиях консигнации.

4. Покупательский аванс – форма коммерческого кредита, предоставляемая импортёром в виде выплаты аванса экспортёру в соответствии с условиями внешнеторгового контракта.

Данный вид кредита несет в себе риски для импортёра в виде непоставки товара экспортёром. По-этому импортёр требует от экспортёра безусловную и безотзывную банковскую гарантию первоклассного банка возврата аванса импортёру.



1. Заключение внешнеторгового контракта на поставку товара на условиях отсрочки платежа с покупательским авансом.
2. Импортер перечисляет экспортеру аванс в размере 10-25% стоимости контракта.
3. Поставка товара.
4. Импортер переводит в адрес экспортера 90-75% стоимости контракта.
- 1а Экспортер предоставляет в адрес импортера банковскую гарантию возврата аванса.

### **Преимущества коммерческого кредита:**

- условия коммерческого кредита определяются внешнеторговыми партнерами;
- автономность от регулирования со стороны государства кредитования экспорта;
- возможность удлинения сроков кредита.

### **Недостатки коммерческого кредита:**

- Финансовое положение экспортера не влияет на условия и возможность получения кредита;
- Цена товара увеличивается в сравнении с приобретением его без использования коммерческого кредита;
- необходимость рефинансирования кредита в банке.

Условия предоставления коммерческого кредита указываются во внешнеторговом контракте:

1. Вид кредита.
2. Валюта кредита (валюта в которой номинирована сумма и предоставлен кредит).
3. Валюта платежа (валюта в которой погашается кредит) Валюта кредита может не совпадать с валютой платежа и возникает необходимость страхования валютного риска как для импортера так и для экспортера. В качестве валюты кредита, как правило избираются СКВ.
4. Сумма кредита. (фиксируется во внешнеторговом контракте, кредит может предоставляться одновременно или в форме кредитной линии. В соответствии с международными правилами и обычаями предоставления фирменного кредита, его сумма составляет около 85% стоимости поставляемого товара).
5. Форма долгового обязательства. (Формой могут выступать простые или переводные векселя, открытый счет, долговое обязательство кредитополучателя).
6. Срок кредита. (определяется его целью, видом товара, суммой кредита, торговыми обычаями, спросом и предложением на товарных рынках).
7. Условия использования и погашения кредита. (фирменный кредит может погашаться: единовременным способом, т.е одним платежом; пропорциональным способом т.е. равными долями в течение определенного периода; неравномерным способом, т.е. неравными долями в соответствии с графиком погашения).
8. Вид обеспечения. (наиболее характерная форма обеспечения кредита при фирменном кредите является гарантии третьих лиц, аккредитивы).
9. Методы страхования рисков. (Основными рисками во внешней торговле являются политические, страновые, валютные и коммерческие риски. Наиболее распространенным методом страхования данных рисков в международной практике является их страхование страховыми компаниями, они покрывают до 90% рисков).



## Тема 5. Факторинг — сущность и место в системе финансовой поддержки внешнеэкономической деятельности

1. Модели и схемы организации международного факторинга.

2. Правовое регулирование международного факторинга.

1. Модели и схемы организации международного факторинга.

В международной торговле экспортеры подвергаются высоким и разнообразным рискам. При экспорте значительно возрастает кредитный риск, что предопределяется трудностями оценки кредитоспособности иностранного покупателя; увеличением времени доставки товара; зависимостью от политической ситуации и макроэкономической стабильности в стране покупателя; наличием и жесткостью валютных ограничений. Типичным для международного факторинга является существование валютного риска, поскольку эти операции, как правило, предусматривают использование двух и более валют. В силу возрастания рисков при проведении международных операций факторинговая компания предъявляет к экспортеру более жесткие требования, чем к поставщику на внутренний рынок, и заинтересована в наличии между экспортером и импортером четко оговоренных условий поставки и платежа, а также ответственности за страхование товаров.

Для обслуживания международной торговли в мировой практике разработаны и применяются специальные модели организации факторинговых операций.

К ним относятся:

1. прямой экспортный факторинг..
2. прямой импортный факторинг,
3. двухфакторная модель,
4. модель «бэк-ту-бэк» (back-to-back, англ.).

1. *Модель прямого экспортного факторинга* (direct export factoring, англ.) предполагает осуществление факторингового обслуживания экспорта факторинговой компанией страны экспортера.

Схема прямого экспортного факторинга: 1-й этап:

1 — экспортер запрашивает у экспорт-фактора необходимый лимит финансирования.

Страхование риска экспорт-фактор может осуществить путем перестрахования в организации по страхованию кредитов в-стране импортера;

2 — экспорт-фактор дает разрешение экспортеру на лимит; 2-й этап:

3 — экспортер поставяет товар импортеру и уведомляет, что платеж должен быть произведен в пользу экспорт-фактора;

4 — экспортер передает копии счетов экспорт-фактору; 3-й этап:

5 — экспорт-фактор финансирует экспортера в пределах 85—90 % суммы поставки;

4-й этап:

6 — экспорт-фактор взыскивает сумму долга с импортера;

7 — импортер осуществляет платеж экспорт-фактору;

8 — экспорт-фактор переводит экспортеру непрофинансированную часть суммы поставки (10—15 %) за вычетом стоимости услуг

В модели прямого экспортного факторинга факторинговая компания выполняет все функции обслуживания. При этом она сталкивается со значительными трудностями в оценке кредитоспособности иностранных клиентов и инкассировании требований.

Прямой экспортный факторинг предпочтителен в условиях, когда экспортер осуществляет поставки во многие страны.

**2. Модель прямого импортного факторинга (direct import factoring, англ.)** предусматривает предоставление факторинговых услуг экспортеру факторинговой компанией страны импортера.

Использование этой модели возможно,

во-первых, при условии, что экспортер не нуждается в финансировании поставок,

во-вторых, при небольшой географической диверсификации экспорта (экспорт осуществляется в одну-две страны). Предварительное финансирование со стороны импорт-фактора не всегда возможно из-за различий в валютном регулировании в разных странах.

Главная цель прямого импортного факторинга — обеспечение платежей.

*1-й этап:*

1 — экспортер запрашивает у импорт-фактора необходимый лимит финансирования;

2 — импорт-фактор дает разрешение экспортеру на лимит;

*2-й этап:*

3 — экспортер осуществляет поставку товара импортеру с уведомлением о том, что платеж должен быть совершен в пользу импорт-фактора;

4 — экспортер передает копии счетов импорт-фактору;

*3-о этап:*

5 — импорт-фактор взыскивает сумму долга с импортера;

6 — импортер осуществляет платеж импорт-фактору;

7 — импорт-фактор переводит сумму взысканной дебиторской задолженности экспортеру за вычетом стоимости факторинговых услуг

Основными ограничениями данной модели являются нахождение экспортера и импорт-фактора в разных странах и необходимость вовлечения в операции банка, обслуживающего экспортера.

1. **Двухфакторная модель (two-factors factoring, англ.)** предполагает участие в обслуживании экспортера двух факторинговых компаний: в стране экспортера (экспорт-фактора) и в стране импортера (импорт-фактора).

При этом часть работ по обслуживанию экспортера экспорт-фактор передает импорт-фактору. Соглашение между факторами предполагает взаимность, т.е. делегирование иностранным факторинговым компаниям части функций факторинговой компании экспортера по сделкам, предполагающим участие двух этих стран.

Классическая двухфакторная модель обслуживания включает все элементы факторинга и предполагает следующие этапы:

- запрос лимита (обеспечение рисков);
- поставку товара (рассылку фактуры);
- финансирование;
- оплату.

**Фактор в стране импортера берет на себя следующие функции:**

- страхование кредитного риска — обязательство возместить не оплаченную импортером сумму кредита в определенный период после наступления срока погашения (90 или 180 дней в зависимости от условий, практикуемых в стране импортера);
- инкассирование долговых требований, включая, при необходимости, рассмотрение дел в арбитраже (издержки по ведению дел в арбитраже несет импорт-фактор);
- перевод средств в валюте платежа на счет экспорт-фактора.

Схема двухфакторной модели международного факторинга:

*1-й этап:*

1 — экспортер запрашивает у экспорт-фактора сумму финансирования, подлежащую обеспечению;

2 — экспорт-фактор запрашивает у импорт-фактора необходимый лимит;

3 — импорт-фактор на основе оценки платежеспособности импортера предоставляет гарантии платежа экспорт-фактору;

4 — экспорт-фактор дает разрешение экспортеру на лимит;

*2-й этап:*

5 — экспортер поставляет товар импортеру и направляет ему счета-фактуры с пометкой о том, что платеж должен быть произведен в пользу импорт-фактора;

6 — экспортер передает копии счетов экспорт-фактору;

*3-й этап:*

7 — экспорт-фактор финансирует экспортера в пределах 85—90 % суммы поставки;

*4-й этап:*

8 — экспорт-фактор переуступает дебиторскую задолженность импорт-фактору;

9 — импорт-фактор взыскивает сумму долга с импортера;

10 — импортер осуществляет платеж импорт-фактору;

11 — импорт-фактор перечисляет полученную сумму экспорт-фактору или, в случае неплатежа импортеру, осуществляет гарантийный платеж;

12 — экспорт-фактор переводит экспортеру непрофинансированную часть суммы поставки (10—15 %) за вычетом стоимости факторинговых услуг.

Факторинговая компания в стране экспортера осуществляет функцию финансирования экспортера в форме авансового платежа.

Преимущество двухфакторной модели заключается в том, что иностранные долги становятся внутренними, нивелируются в значительной степени риски, связанные с ведением международного бизнеса. Однако эта модель достаточно громоздка и предполагает высокие издержки.

Функция моделей организации международных факторинговых операций.

1. В модели прямого экспортного факторинга экспорт-фактор выполняет все функции обслуживания.
2. В модели прямого импортного факторинга импорт-фактор выполняет функции обеспечения платежей.
3. В модели прямого экспортного факторинга фактор выполняет: ----- страхование кредитного риска (обязательство возместить не оплаченную импортером сумму кредита).  
- инкассирование долговых требований .  
-перевод средств в валюте платежа на счет экспорт- фактора.

Доля моделей организации международных факторинговых операций.

1. Прямой экспортный факторинг составляет 30% в обороте международного факторинга.
2. Прямой импортный факторинг составляет 10% в обороте международного факторинга.
3. Двухфакторная модель факторинга составляет 60% в обороте международного факторинга.

**Модель «бэк-ту-бэк», или смежного факторинга,** представляет собой комбинацию косвенного факторинга (участвуют две факторинговые компании из разных стран) с внутренним факторингом в стране импорта. Данная модель очень часто используется для факторинговых операций между материнской компанией, расположенной в одной стране, и дочерней компанией, базирующейся в другой стране.

Материнская компания осуществляет поставку товара покупателю и выставляет счета через дочернюю компанию в стране импорта. Дочерняя компания переуступает счета местной факторинговой компании. Материнская компания в стране экспорта также переуступает счета местной факторинговой компании. В свою очередь между

факторинговой компанией в стране экспорта (экспорт-фактор) и в стране импорта (импорт-фактор) заключается соглашение, на основании которого и распределяются их функции по сделке. Импорт-фактор берет на себя функции страхования кредитного риска, инкассирования долговых требований перед материнской компанией и учета продаж — перед дочерней компанией. Экспорт-фактор осуществляет функцию финансирования материнской компании.

## 2. Правовое регулирование международного факторинга.

Фактор в переводе с английского – посредник, агент.

Наиболее часто используемое определение факторинга содержится в Конвенции УНИДРУА «О международном факторинге» Международный акт: Подписан в Оттаве 28 мая 1988 г.

«Под факторингом понимается контракт, заключенный между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (фактором), в соответствии с которым поставщик уступает фактору денежные требования, вытекающие из контрактов купли-продажи товаров, заключенных между поставщиком и его покупателями (должниками), а фактор, в свою очередь выполняет как минимум две из перечисленных ниже функций:

- финансирование поставщика, включая займы и досрочные платежи;
- ведение учета по причитающимся суммам;
- сбор дебиторской задолженности;
- защита от неплатежеспособности его должников.

В международной практике факторинговые услуги предоставляют преимущественно специализированные факторинговые компании (учредители чаще всего банки)

Факторы в мировой практике могут быть отнесены к одной из следующих групп:

1. Банки.
2. Факторинговые компании, принадлежащие банкам.
3. Факторинговые компании, принадлежащие крупным компаниям и фирмам.
4. Факторинговые компании смешанного типа.

Крупнейшими международными организациями факторинга являются:

F C I (Factors Chain International) штаб-квартира в г. Амстердам, объединяет 247 факторов из 66 стран мира.

I F G (International Factors Group) штаб-квартира в г. Брюссель объединяет 160 факторов из 56 стран мира.

К «факторабельным» отраслям в международной практике относятся:

- пищевая промышленность;
- легкая и текстильная промышленность;
- транспорт;
- металлургия;
- производство оборудования;
- производство строительных материалов;
- мебельное производство;
- полиграфия.

К «нефакторабельным» отраслям и предприятиям в международной практике относятся:

- предприятия, реализующие продукцию на условиях предоплаты (авансовые платежи);
- неплатежеспособные предприятия;
- предприятия, реализующие продукцию на условиях консигнации;
- предприятия, реализующие бартерные сделки;
- предприятия, реализующие нестандартную продукцию;

- предприятия, дебиторская задолженность которых представлена большим количеством покупателей и мелкими суммами;
- предприятия с долгосрочными контрактными обязательствами.

## **Тема 6. Форфейтинг — международный инструмент финансирования экспорта.**

1. Понятие и предпосылки возникновения форфейтинга.
2. Базовая схема форфейтинга и его специфические особенности.

### **1. Понятие и предпосылки возникновения форфейтинга.**

Форфейтинг — форма финансирования экспорта путем покупки банком или специализированной форфейтинговой компанией долговых требований экспортера на полный срок и на заранее установленных условиях без права регресса к продавцу.

Международная форфейтинговая ассоциация  
(International Forfeiting Association)

Рассматривает форфейтинг как форму экспортного финансирования, включающую дисконтирование связанных с торговлей долговых обязательств, подлежащих оплате в будущем без права регресса к экспортеру.

При форфейтинге экспортер продает товар импортеру на условиях отсрочки платежа, которая оформляется долговым обязательством импортера. Покупка банком этих обязательств обеспечивает экспортеру получение наличного платежа, который является окончательным. Вместе с тем, импортер продолжает пользоваться кредитом на тех же первоначальных условиях, однако кредитором становится банк-форфейтор, купивший его долговые обязательства.

Коммерческий кредит заменяется банковским, по-этому форфейтинг представляет собой форму рефинансирования коммерческого кредита.

Форфейтинг может быть определен как кредитная операция банка.

**Термин «форфейтинг» – от французск. «а-форфе» (a- forfeit)**

**«целиком», «общей суммой»**

Форфейтинг используется в международных сделках. Основа форфейтинговой сделки — коммерческий кредит. Историческим предшественником форфейтинга является факторинг.

Форфейтинг возник после 2 мировой войны. Бурный рост международной торговли и доминирование покупателей на рынке повлекли за собой рост сроков кредитования свыше традиционных 90-180 дней.

Финансовые проблемы, возникли перед западноевропейскими экспортерами вследствие:

1. Доминирование покупателей на международном рынке.
2. Снижение уровня таможенных барьеров.
3. Либерализация и бурный рост мировой торговли.
4. Восстановление торговых взаимоотношений западных стран с социалистическими странами.
5. Интенсификация торговли со странами Азии и Африки, Латинской Америки.

6. Потребность роста сроков кредитования свыше традиционных 90-180 дней.
7. Активизация деятельности западноевропейских стран на новых рынках в период роста производственных инвестиций фирм-экспортеров.
8. Услуги банков не отвечали потребностям растущей международной торговли.
9. Рост спроса на международный кредит.

Первоначально форфейтинг появился в Швейцарии, где исторически складывались многие формы банковского кредитования международной торговли. Первый банк, который начал проводить форфейтинговые операции, Credit Suisse.

По мере развития рынка форфейтинговые операции становились самостоятельными и динамично развивались, это привело к появлению специализированных финансовых учреждений, которые образовывались как дочерние компании банков (первая компания была организована от Credit Suisse).

В настоящее время Лондон является одним из основных центров мирового форфейтинга, т.к. экспорт многих стран уже давно обслуживается английскими банками на этот рынок приходится от 40-60% мирового форфейтинга. Значительная часть мирового рынка форфейтинга сосредоточена в Германии.

В настоящее время в сфере форфейтингового бизнеса наметилась тенденция к сближению форфейтинговых институтов и организации международных ассоциаций.

Основные направления развития форфейтинга

1. Вторичный рынок и инвестирование в форфейтинговые бумаги.
2. Организация банковских синдикатов.
3. Финансирование на основе плавающей процентной ставки.
4. Формирование международных форфейтинговых организаций.

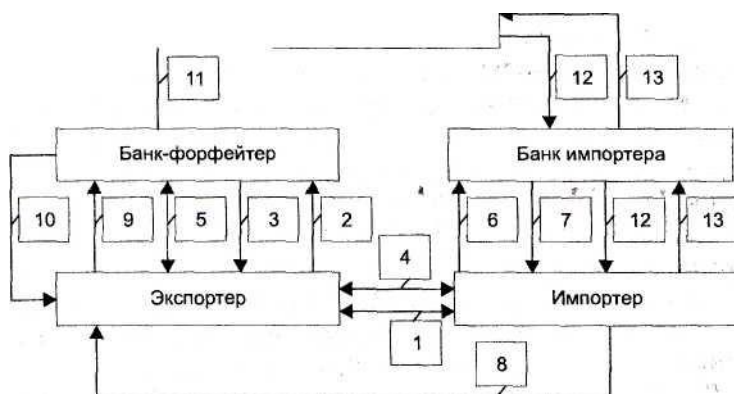
Вторичный рынок форфейтинга создается, когда форфейтор приобретает ЦБ у экспортера и не держит их до срока погашения в своем портфеле, часто он переуступает их другому лицу, которое становится вторичным форфейтером. Вторичному форфейтеру не передаются данные ЦБ, он обладает информацией о стоимости ЦБ, гаранте, сроке обращения ЦБ. Чаще всего вторичному форфейтеру не сообщается имя экспортера из целей конфиденциальности, т.к. экспортер, как правило, не заинтересован в распространении информации о финансировании своего бизнеса.

При наступлении срока платежа первичный форфейтер получает платеж и переводит его вторичному форфейтеру.

Факторы, влияющие на развитие вторичного рынка форфейтинга:

1. Установка форфейтером лимита кредитования для каждой страны. Заключение новой сделки может превысить лимит на какую-либо страну и как следствие форфейтер вместо отказа от сделки, переуступает данные или др. ЦБ из своего портфеля на вторичном рынке.
2. Установка форфейтером лимита кредитования для конкретных инвесторов. Посредством переуступки ЦБ на вторичном рынке избегает превышение лимитов.
3. Процентные ставки на вторичном рынке могут быть ниже ставок на первичном рынке (т.е. вторичный рынок позволяет купить ЦБ с большим дисконтом).
4. Форфейтер имеет возможность регулировать ликвидность собственного портфеля ЦБ и может приобретать на вторичном рынке ЦБ с большей доходностью и с меньшим риском.

Компания-форфейтер вторичного рынка



Базовая схема форфейтинговой операции:

- 1— экспортер и импортер обсуждают условия внешнеторговой сделки, и импортер запрашивает у экспортера условия коммерческого кредита;
- 2— экспортер обращается к банку-форфейтеру с предложением о продаже в будущем векселей и запрашивает условия, на которых форфейтер готов предоставить такой кредит импортеру;
- 3— банк-форфейтер сообщает условия кредита, включая его стоимость;
- 4— экспортер согласовывает с импортером условия внешнеторговой сделки, включая условия предоставления кредита, и заключает внешнеторговый контракт;
- 5— экспортер и банк-форфейтер заключают форфейтинговое соглашение, в соответствии с которым банк-форфейтер принимает на себя обязательство купить долговые обязательства импортера;
- 6— импортер выписывает коммерческий вексель и получает Гарантийное обязательство банка-гаранта своей страны;
- 7— банк-гарант авалирует вексель или выпускает гарантию;
- 8— импортер представляет документы экспортеру;
- 9— экспортер предъявляет вексель банку-форфейтеру ("продает" без права регресса);
- 10— банк-форфейтер выплачивает экспортеру сумму векселя за вычетом дисконта;
- 11— банк-форфейтер перепродает вексель на вторичном рынке специализированной форфейтинговой компании;
- 12— форфейтинговая компания при наступлении срока платежа предъявляет вексель к оплате импортеру;
- 13— импортер через свой банк оплачивает вексель в установленный срок.

В форфейтинговых сделках долговое обязательство импортера может принимать форму:

1. простых векселей.

2. переводных векселей.
3. срочных аккредитивов.
4. аккредитивов с отсрочкой платежа.

Подавляющее большинство форфейтинговых платежных обязательств принимает формы простого или переводного векселя.

Другой формой долгового обязательства при форфетировании могут быть аккредитивы (срочные или с отсрочкой платежа), предусматривающие переуступку права требования. Право требования по аккредитиву переуступается в пользу форфейтера после того, как негоцирующий банк подтвердил получение транспортных документов в полном соответствии условиям аккредитива.

В силу ограниченной обращаемости и юридических и процедурных сложностей аккредитивы как форма долгового обязательства в операциях форфетирования используются редко.

Наиболее распространенными формами обеспечения являются:

Аваль

Гарантия банка.

Поручительство

Обе эти формы достаточно просты и представляют собой обязательство гаранта уплатить по наступлении определенного срока оговоренную сумму в случае неплатежа основного должника.

Аваль представляет собой форму вексельного поручительства.

Аваль — безусловное обязательство авалиста (гаранта) произвести платеж в оговоренный срок, как если бы он сам был должником.

Аваль совершается непосредственно на лицевой стороне каждого простого или переводного векселя путем внесения надписи (авалирован, считать за аваль) в сопровождении имени лица, за которого дан аваль, и подписи авалиста. Простота совершения авалья и его абстрактность (безусловность) позволили ему стать наиболее предпочтительной формой обеспечения для операций форфетирования.

Однако в некоторых странах, например США, термин "аваль" не является юридически признанным. В таких странах используется термин "чистая гарантия" или "оплата гарантируется". Таким образом, сфера использования авалья имеет свои ограничения.

Гарантия банка. Банковская гарантия, в отличие от авалья, представляет собой самостоятельный документ.

Обязательство гаранта носит абстрактный характер. Гарантия должна быть безусловной, т.е. не зависящей от хода исполнения коммерческого контракта, лежащего в основе сделки.

В противном случае, если гарантия выпускается как условная, банк-форфейтер покупает векселя с правом обратного требования в порядке регресса и сохраняет это право за собой до тех пор, пока банк-гарант после завершения выполнения коммерческого контракта не признает задолженность как безусловную.

Спецификой гарантии, обеспечивающей форфейтинговую операцию, является четкое согласование сумм и сроков платежа с ходом основной сделки. В гарантии указывается не общая гарантируемая сумма задолженности, а конкретные суммы платежа, поскольку на их основе рассчитывается абсолютная величина дисконта.

**Тема 7. Лизинговые операции банков — эффективная кредитная поддержка внешнеэкономической деятельности.**



1. Лизинг — понятие, сущность и функции .
2. Модели организации международных лизинговых операций.

### 1. Лизинг — понятие, сущность и функции.

Термин «лизинг» происходит от английского, что означает «нанимать», «брать в аренду».

*Лизинг* — это специфическая форма финансирования инвестиций в основные фонды посредством.

Лизинг (финансовая аренда) вид инвестиционно-предпринимательской деятельности, связанный с приобретением банком за собственные или привлеченные средства имущества в собственность и передачей его юридическому лицу на срок и за плату во временное пользование для предпринимательских целей с правом выкупа.

С экономической точки зрения лизинг представляет собой форму инвестиций в основные фонды; с финансовой — финансирование (кредитование) инвестиций в основные фонды.

В соответствии с приведенной классификацией лизинг — это прежде всего форма долгосрочной аренды.

Лизинг имеет двойственную экономическую природу.

Во-первых, он представляет собой финансовую, а точнее, *кредитную операцию*.

Во-вторых лизинг имеет сходство и с **коммерческим кредитом**, поскольку кредит предоставляется не в денежной, а в материально-вещественной, товарной форме.

Лизинг — это *форма долгосрочного инвестирования* в основные фонды, поскольку лизингодатель и лизингополучатель оперируют капиталом не в денежной, а в производительной форме.

**Классический лизинг выполняет следующие функции:**

- финансовую;
- инвестиционную;
- производственную;
- расширения объема продаж;
- получения налоговых и амортизационных льгот
- инновационная.

Лизинговая сделка — комплекс действий субъектов и участников лизинговой сделки, направленных на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей в отношении объекта лизинга.

Объектом лизинга — любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности.

**Предмет лизинга** - стоимость передаваемого в лизинг предмета, определяемая по согласованию между лизингодателем и лизингополучателем в целях расчета лизинговых платежей, осуществления и отражения хозяйственных операций при исполнении договора лизинга, отражаемая в первичных учетных документах и включающая в себя в том числе расходы лизингодателя, связанные с приобретением предмета лизинга (включая доставку, установку, монтаж предмета лизинга) и доведением его до состояния, в котором он пригоден к использованию лизингополучателем.

По природе арендуемого объекта различают движимое и недвижимое имущество. К *движимому имуществу* относится, как правило, активная часть основных фондов: технологические машины и оборудование для различных отраслей хозяйства; транспортные средства; вычислительная и оргтехника, прочие машины и оборудование. В качестве *недвижимого имущества* могут выступать производственные здания, сооружения производственного назначения (нефтяные и газовые скважины, гидротехнические сооружения).

В настоящее время объектами лизинга также выступают *права интеллектуальной собственности* (лицензии, компьютерные программы, ноу-хау и др.).

**Субъектами лизинговой сделки являются:**

- лизинговые фирмы и банки (лизингодатели);
- производственные и торговые компании (лизингополучатели);
- производственные (промышленные) и торговые компании (поставщики объектов лизинга).

Виды лизинга.

**Финансовый лизинг** — при котором лизинговые платежи в течение срока лизинга (не менее 1 года) обеспечивают возмещение лизингодателю не менее 75 процентов контрактной стоимости предмета лизинга независимо от того, будет ли сделка завершена выкупом предмета лизинга лизингополучателем или его возвратом лизингодателю,

**Оперативный лизинг** — при котором лизинговые платежи в течение срока лизинга обеспечивают возмещение лизингодателю менее 75 процентов контрактной стоимости предмета лизинга и по истечении срока лизинга лизингополучатель возвращает лизингодателю предмет лизинга.

**Возвратный лизинг** — лизингополучатель может выступить одновременно в пределах одного договора в качестве продавца имущества, передаваемого в лизинг.

**Договор сублизинга** — с согласия лизингодателя лизингополучатель может передать третьему лицу во владение и пользование на определенный срок за плату имущество, полученное от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга, заключив договор с третьим лицом (сублизингополучателем).

При этом лизингополучатель по договору лизинга, приобретая по отношению к сублизингополучателю по договору сублизинга права лизингодателя в порядке и с учетом условий, установленных настоящим Положением и договором, не освобождается от предусмотренных договором лизинга обязательств и ответственности перед лизингодателем.

Различают внутренний и международный лизинг.

- *внутренний лизинг*, где все участники сделки являются резидентами одной страны;

- *международный лизинг*, при котором хотя бы одна из сторон является резидентом другой страны.

Международный лизинг может осуществляться в форме экспортного, импортного и транзитного лизинга.

Предмет лизинга в течение срока лизинга состоит на бухгалтерском учете как у лизингодателя, так и у лизингополучателя, если иное не установлено законодательством для банков-лизингодателей и (или) банков-лизингополучателей, а по договорам международного лизинга - в обязательном порядке на бухгалтерском учете у лизингодателя.

Амортизацию предмета лизинга осуществляет сторона (лизингодатель или лизингополучатель), у которой по условиям договора лизинга предмет лизинга учитывается на балансе в составе активов.

## **2. Виды и формы лизинга. Модели соглашений о лизинговом обслуживании**

Международный лизинг осуществляется в 3 формах:

- Прямой экспортный лизинг.
- Прямой импортный лизинг.
- Транзитный лизинг.

**Народнохозяйственные эффекты лизинга проявляются в следующем:**

- привлечении частных инвестиций в экономику страны;
- увеличении налоговых поступлений в бюджет за счет активизации предпринимательской деятельности;
- ускорении технического и технологического перевооружения производства;
- развитии производства и создании новых рабочих мест;
- расширении привлечения внешних кредитов, поскольку лизинговые платежи не включаются в показатель внешней задолженности страны.

**К недостаткам лизинга относятся:**

1. Сложная организация лизинговой операции в силу значительного числа участников.
2. Более высокая стоимость лизинга в сравнении с кредитом для лизингополучателя.

3. Лизингополучатель не выигрывает при повышении остаточной стоимости оборудования (в частности, из-за инфляции).

**4. Развитие лизинговых отношений в мировом хозяйстве и расширение сферы международного лизинга привели к необходимости разработки унифицированных правил осуществления международных лизинговых сделок.**

5. 28 мая 1988 г. в Оттаве на дипломатической конференции с участием 55 государств была принята **Конвенция о международном финансовом лизинге.**

6. Для Республики Беларусь Конвенция вступила в силу 1 марта 1999 г. Оттавская Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге является международным правовым актом, цель, которого состоит в устранении имеющихся юридических препятствий на пути международного финансового лизинга, адаптации традиционных двусторонних лизинговых договоров к трехсторонним и установлению единообразных норм, регулирующих правовые взаимоотношения всех участников сделки.

7. Конвенция состоит из 3 глав и 25 статей. В ней определяются характер, объект и понятие международной сделки финансового лизинга.

**8. Конвенция определяет международный финансовый лизинг как трехстороннюю операцию, предусматривающую:**

9. а) заключение лизингодателем контракта на поставку объекта лизинга и его закупку на условиях, утвержденных лизингополучателем;

10. б) заключение контракта между лизингодателем и лизингополучателем по передаче объекта во временное пользование.

11. Лизинговые отношения охватывают, таким образом, взаимоотношения лизингодателя, поставщика и лизингополучателя.

лизингодателя, поставщика и лизингополучателя.

**Действие Конвенции распространяется только на лизинг оборудования и не касается недвижимого имущества.**

Сделка международного финансового лизинга признается таковой при наличии следующих характеристик:

- лизингополучатель выбирает оборудование и поставщика, не обращаясь к компетенции лизингодателя;

- приобретение оборудования осуществляется лизингодателем на условиях контракта на аренду, с которым ознакомлен и поставщик;

- сумма лизинговых платежей определяется с учетом амортизации всей или значительной части стоимости оборудования.

- Конвенция определяет лизинговую сделку как международную, если лизингодатель и лизингополучатель находятся в разных странах (поставщик может находиться как в государстве лизингодателя так и лизингополучателя, так и в третьей стране); эти государства и государство, в котором находится поставщик, являются договаривающимися государствами или контракт на поставку и лизинговый контракт регулируются законодательством договаривающегося государства. В документе определяются права и обязанности сторон, действия лизингодателя в случае неплатежеспособности лизингополучателя, гарантии, предоставляемые лизингодателем.

- Заключительные положения Конвенции регулируют условия ее подписания, ратификации, денонсирования и во многом совпадают с соответствующими положениями других международных Конвенций.

## **Тема 8. Международные банковские расчеты — понятие, особенности осуществления и место в системе банковского обслуживания внешнеэкономической деятельности**

1. Понятие и специфика международных банковских расчетов.
2. Формы и условия проведения международных расчетов.

1. Понятие и специфика международных банковских расчетов.

**Международные расчеты** – это система организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим при осуществлении внешнеэкономической деятельности между государствами, фирмами, предприятиями и гражданами, находящимися на территории разных стран.

Под формой расчетов во внешнеэкономической деятельности понимают сложившиеся в коммерческой и банковской практике способы оформления, передачи и оплаты товарораспорядительных и платежных документов.

Основными формами международных расчетов являются:

- Аккредитив;
- Инкассо;
- Банковский перевод;
- Расчеты векселями;
- Расчеты чеками.

**Международные расчеты характеризуются:**

- ✓ - международные расчеты осуществляются безналичным путем и основываются на банковских счетах;
- ✓ - международные расчеты осуществляются в различных валютах, в т.ч. не совпадающих с национальной валютой плательщика и получателя платежа;

- ✓ - международные расчеты во всех странах, банках имеют высокую степень международной унификации путем подписания международных конвенций в рамках МТП, Банках международных расчетов и Сообществ Всемирных Интербанковских Финансовых Телекоммуникаций (S.W.I.F.T.);
- ✓ - в унификации международных расчетов доминируют национальные законодательства, однако соблюдаются международные правила и обычаи.

## **2. Формы и условия проведения международных расчетов.**

**Форма международных расчетов** – это способ оформления, передачи и оплаты документов.

На выбор формы расчетов влияют:

- ✓ Вид товара;
- ✓ Конъюнктура рынка;
- ✓ Валютный контроль и валютные ограничения в разных странах;
- ✓ Международные правила и обычаи;
- ✓ Межправительственные соглашения;
- ✓ Время и регулярность поставок товаров;
- ✓ Репутация контрагентов;
- ✓ Степень доверия и т.д.

Иногда при исполнении контракта применяются комбинированные формы расчетов.

### **Применяемые формы международных расчетов отличаются по доле участия коммерческих банков в их проведении:**

- минимальная доля участия банков при банковском переводе (выполнение платежного поручения клиента),
- более значительна при исполнении инкассового поручения (контроль за передачей, пересылкой товаросопроводительных документов и выдачей их плательщику в соответствии с инструкциями доверителя),
- и максимальна при работе с документарными аккредитивами (предоставление бенефициару платежного обязательства, реализуемого при выполнении последним основных условий, содержащихся в аккредитиве).

Соответственно возрастает обеспечение платежа для экспортера:

- минимально – при банковском переводе;
- максимально – при документарном аккредитиве, который, по сути, является денежной гарантией оплаты отгруженного товара банком, открывшим аккредитив.

Выбор той или иной формы расчетов производится на стадии оформления контракта в зависимости от того, является сделка экспортной или импортной и какой риск несут оба партнера по сделке.

**Международные расчеты подразделяются на:**

✓ Торговые (обслуживают операции, которые осуществляются на основе внешнеторговых мировых цен, процентных ставок и тарифов);

✓ Неторговые (осуществляются на основе внутренних цен. К ним относятся платежи по содержанию по содержанию дипломатических, консульских и международных организаций, командировочные расходы и т.д.).

**Условия международных расчетов:**

**1. Наличные.**

**2. В кредит.**

**3. Смешанные.**

1. Наличные – товары и услуги оплачиваются при готовности для экспорта или в момент переходы товара покупателю.

2. В кредит – покупатель (импортер) оплачивает товар спустя определенный период времени после его поставки, либо осуществляет аванс, предоплату.

3. Часть платежа за товар (услугу) 10-30% осуществляется наличным путем, а на оставшуюся 70-90% сумму (экспортер) продавец предоставляет покупателю (импортеру) коммерческий кредит (т.е. отсрочку платежа за товар).

Возможны различные сочетания: аванс, кредит и т.д.

Проблемы организации и использования международных расчетов банками РБ:

- низкий страновой рейтинг;

- низкий рейтинг и отсутствие рейтинга ряда белорусских банков;

- **Риски** при использовании банковского перевода банками РБ:

**А.** Банки не несут никакой ответственности за платеж (поставка товара, передача документов, а также сам платеж не входят в функции банка до момента предоставления платежного поручения). Таким образом, банки несут минимальную ответственность при банковском переводе и взимают при этой форме расчетов минимальную комиссию. При банковском переводе комиссию, как правило взыскивает банк импортера с перевододателя, и размер ее определяется в «Тарифах комиссионного вознаграждения» коммерческого банка по работе с клиентами (размер ее определяется самим банком и является либо фиксированным, либо выражается в промилле, процентах и т.п.). Банк импортера, приняв платежное поручение от клиента-импортера, направляет от своего

имени платежное поручение в соответствующий банк экспортера тем способом, который указан в поручении клиента: по почте, телексу, системе SWIFT.

**Б.** Такая форма банковского перевода более выгодна импортеру (покупателю), так как последний получает товар и документы, как правило, до момента оплаты.

В международной банковской практике применяют и другой вид банковского перевода – **в оплату аванса по контракту**.

В ряде случаев в разделе контракта «Условия платежа» содержится положение о переводе какого-либо процента цены контракта авансом, то есть до начала отгрузки товара экспортером. Перевод аванса обычно осуществляется в размере 15-30 % от стоимости контракта, а оплата оставшейся части производится за фактически поставленный товар.

**В.** Перевод аванса до начала отгрузки товара невыгоден импортеру так как представляет собой скрытую форму кредитования экспортера (продавца) в размере переводимого аванса.

**Г.** Перевод аванса создает для импортера риск потери денег в случае непоставки товара экспортером.

**Д.** Если международные расчеты проводятся в форме банковского перевода, то для защиты импортера от риска невозврата/потери аванса в случае непоставки товара экспортером используют банковскую гарантию на возврат аванса или документарный перевод.

**Банковский перевод – является универсальной формой международных расчетов, которая используется как в коммерческих, так и в некоммерческих операциях.**

Посредством банковского перевода осуществляются: авансовые платежи, оплата товара после его получения, расчеты за услуги, переводы физических лиц и т.д.

**Банковский перевод – одна из основных форм международных расчетов. При этой форме расчетов банк принимает на себя обязательство по поручению плательщика за счет средств, находящихся на его счете, перевести в обусловленный срок определенную денежную сумму на счет указанного плательщиком лица (бенефициара) в этом или ином банке.**

Банковский перевод всегда осуществляется в форме кредитового перевода. Как и другие формы финансовых расчетов, он осуществляется в безналичной форме.

**Участникам банковского перевода являются:**



- перевододатель – лицо, выдающее первое платежное поручение в ходе кредитового перевода;
- бенефициар – лицо, указанное в платежном поручении перевододателя в качестве получателя средств в результате кредитового перевода;
- банк-получатель – банк, который получает платежное поручение;
- банк-посредник – любой банк-получатель, не являющийся банком перевододателя и банком бенефициара.

•

Банковские переводы осуществляются посредством платежных поручений, а также (при наличии межбанковской договоренности) посредством банковских чеков и иных расчетных документов.

Расчеты в формате банковского перевода по валютным операциям коммерческого характера можно отразить следующей схемой.

#### **Схема банковского перевода**

1. Заключение контракта, в котором указываются условия и формы расчетов, а также банки, через которые будут производиться расчеты.
2. Отгрузка экспортером товара в соответствии с условиями контракта.
3. Предоставление импортером в свой банк поручения (заявления) на перевод.
4. Проверка банком импортера правильности заполнения поручения на перевод.
5. Осуществление перевода банком импортера валюты банку-экспортеру.
6. Банк экспортера проверяет подлинность платежного поручения и зачисляет экспортную выручку на счет бенефициара перевода и уведомляет экспортера.

#### **Преимущества банковского перевода:**

- ✓ простота;
- ✓ невысокая стоимость;
- ✓ быстрота осуществления.

**Под документарным переводом** понимается перевод аванса с условием, что банк экспортера (бенефициара) произведет фактическую выплату аванса на его счет только против представления транспортного (отгрузочного) документа.

При этом указывается период, в течение которого должна быть произведена отгрузка и предоставлен отгрузочный документ.

Если в «Условиях платежа» контракта содержится положение о переводе аванса под гарантию первоклассного коммерческого банка на возврат аванса, то до перевода аванса

фирма-экспортер (принципал по гарантии) обращается в один из банков своей страны (банк-гарант) с просьбой выдать гарантию на возврат аванса в пользу импортера (бенефициара по гарантии).

Обычно банки берут высокую комиссию за выдачу таких гарантий (10-15 % от суммы гарантии).

Основное содержание гарантии заключается в том, что банк гарантирует импортеру возврат переводного аванса в случае непоставки товара (неисполнения контракта). Кроме того, оговаривается, что гарантия носит безотзывный и безусловный характер, а также что банк-гарант вернет сумму аванса с учетом процентов, полученных за весь период пользования средствами.

**Аккредитив** – является формой документарных безналичных расчетов.

Документарный аккредитив и документарное инкассо – являются классической формой международных расчетов.

**Документарный аккредитив** – это обещание банка выплатить поставщику за счет своего заказчика (покупателя) определенную сумму в согласованной валюте, если поставщик предоставит в установленный срок документы, предусмотренные в аккредитиве.

Благодаря данному виду расчетов

✓ продавец не зависит от платежеспособности покупателя – сразу после отгрузки товара может получить ликвидные средства;

✓ удовлетворяются интересы и поставщика и покупателя

- покупатель не желает оплачивать товар прежде, чем он будет находиться на пути к нему;

- поставщик не хочет отправлять товар прежде, чем его не оплатят.

**Документарный аккредитив** - это соглашение, в силу которого банк-эмитент, действуя по поручению (приказу) и на основании инструкций своего клиента (импортера) должен произвести платеж третьему лицу (экспортеру-бенефициару) или акцептовать тратты, выставленные этим лицом, против предусмотренных условиями аккредитива документов.

**Условия аккредитива, отраженные во внешнеторговом контракте.**

- вид аккредитива;

- наименование банка-эмитента;
- наименование исполняющего банка;
- сумма аккредитива;
- способ реализации аккредитива;
- перечень документов, предоставляемых бенефициаром;
- сроки представления документов;
- сроки отгрузки товара;
- условия страхования;
- уплата комиссии банку и т.д.

### **Виды аккредитивов**

1. Отзывные и безотзывные.
2. Подтвержденные и неподтвержденные.
3. Покрытые и непокрытые.
4. Переводные (трансферабельные).
5. Револьверные (возобновляемые).
6. С «красной оговоркой»
7. Резервные.

### **Документарное инкассо.**

Инкассо относится к, так называемым, документарным операциям. Под документарными понимаются операции по расчетам в форме аккредитива, а также операции по банковским гарантиям и резервным обязательствам.

Инкассо - осуществление банками операций с документами на основании полученных инструкций, в результате которых плательщику передаются финансовые документы, не сопровождаемые коммерческими документами (чистое инкассо), либо финансовые документы, сопровождаемые коммерческими документами, либо только коммерческие документы (документарное инкассо) в целях получения платежа и (или) акцепта платежа или на других условиях.

Стороны по инкассо - принципал, банк-ремитент, инкассирующий банк, представляющий банк, плательщик.

*Принципал - клиент, который поручает банку произвести инкассо, либо лицо, надлежащее исполнение обязательств которого обеспечивается банковской гарантией.*

*Банк-ремитент - банк, которому принципал поручает произвести инкассо.*

*Инкассирующий банк - любой банк, кроме банка-ремитента, участвующий в инкассо.*

*Представляющий банк - инкассирующий банк, осуществляющий представление плательщику; представление - процедура, в соответствии с которой представляющий банк согласно полученным им инструкциям передает документы плательщику;*

*Плательщик - лицо, которому должно быть сделано представление в соответствии с инкассовым поручением.*

Финансовые документы - переводные и простые векселя, банкноты, чеки и иные используемые для получения платежа документы, выписанные в целях исполнения обязательств в денежной форме.

Коммерческие документы - счета, транспортные документы, товарораспорядительные и иные документы, не являющиеся финансовыми (напр.: транспортная накладная, коносамент, счет-фактура, страховой полис, сертификат происхождения товара, таможенная декларация, сертификат проверки качества третьей стороной т.д.).

Инкассо считается международным, если одна из сторон, участвующих в расчетах по инкассо, является нерезидентом. Особенности международного инкассо определяются нормами международных договоров, международными правилами и обычаями, а также нормами применимого к международному инкассо права.

Международные правила, определяющие роль и ответственность банков в процессе инкассирования, а также регулирующие правила проведения инкассовых операций, сформулированы Международной торговой палатой и опубликованы в Унифицированных правилах по инкассо (URC Публикация Международной торговой палаты №522, редакция 1995, вступившие в силу 1.01.1996.) . Практически все банки мира придерживаются Унифицированных правил по инкассо, т.к. они дают единое толкование терминов и вопросов, возникающих на практике проведения расчетов по инкассо.

При осуществлении международного инкассо инкассовое поручение заполняется принципалом, как правило, на английском языке. Допускается заполнение принципалом инкассового поручения на русском языке.

Инкассо может быть в широком смысле слова определено как получение, передача и предъявление для платежа документов инкассирующим банком для клиента и направление денежных средств на счет этого клиента. При инкассо инкассируются документы, а не долги. Банки не занимаются движением и получением товаров, которые являются основой коммерческой сделки, а берут на себя ответственность за проверку и инкассирование документов, опосредующих ее.

Различают два вида инкассо:

**Чистое инкассо** — это инкассо финансовых документов, не сопровождаемых коммерческими документами.

**Документарное инкассо**— это инкассо финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, и коммерческих документов, не сопровождаемых финансовыми документами.

**Документарное инкассо** представляет собой компромисс между:

- авансовым платежом, при котором импортер (покупатель) доверяет экспортеру (продавцу), который должен поставить товар в соответствии с контрактом;
- расчетом по открытому счету, при котором экспортер (продавец) доверяет импортеру (покупателю) который должен оплатить поставленный товар в соответствии с контрактом.

Документарное инкассо рекомендуется применять при условиях:

- экспортер и импортер полностью доверяют друг другу;
- отсутствуют причины, препятствующих желанию импортера (покупателя) платить или акцептовать документы;
- отсутствия страновых, политических и юридических рисков в стране импортера;
- отсутствия ограничений на импорт товаров и платежи;
- товар поставляется в рамках долгосрочных контрактных обязательств, а не как разовый заказ.

При **чистом инкассо** экспортер предоставляет коммерческие документы (счета, отгрузочные документы, коносаменты, счета-фактуры страховые документы и т.д.) непосредственно импортеру (иностранному покупателю), автоматически передавая ему контроль над поставленным товаром без выполнения предварительного условия —

платежа или акцепта векселя. При чистом инкассо банки осуществляют инкассо векселей, чеков и других документов для получения платежа от импортера в денежной форме без приложения коммерческих документов. Данная ситуация представляет собой, по сути, торговлю по открытому счету, по-этому при чистом инкассо экспортер должен полностью доверять импортеру.

Экспортер проинструктирует банк инкассировать чек или вексель, которые будут пересланы импортером, т.е. банк-ремитент получит одно из требований: 1. об оплате векселя (простого или переводного) либо чека; 2. об акцепте переводного векселя. Чистое инкассо небезопасно для экспортера, однако авторитет банка-ремитента и инкассирующего банка способствует обеспечению платежа.

Чистое инкассо осуществляется в порядке, предусмотренном для документарного инкассо, с учетом следующих особенностей.

Банк-ремитент принимает на инкассо чеки, векселя и другие финансовые документы от принципала на основании заявления принципала. Векселя и чеки, выставленные по приказу принципала, должны содержать передаточную надпись принципала в пользу банка-ремитента.

Уполномоченный работник банка-ремитента, принявший документы на инкассо, проставляет индоссамент от имени банка-ремитента и составляет инкассовое поручение. Банк вправе самостоятельно разрабатывать формы инкассовых поручений. Принятые на инкассо документы отсылаются не позднее банковского дня, следующего за днем приема заявления принципала.

Банк-ремитент вправе до получения им платежа по отправленным на инкассо финансовым документам осуществить условный (с оговоркой) платеж в пользу принципала. Права и обязанности банка-ремитента и принципала при совершении условного платежа оговариваются в договоре, заключаемом между ними.

В случае неоплаты отправленных на инкассо документов условный платеж дает банку-ремитенту право списания денежных средств с текущего (расчетного) счета принципала без его поручения, если это предусмотрено договором между принципалом и банком-ремитентом. При этом выплаченная банком-ремитентом сумма, а также суммы вознаграждения, расходов и процентов за пользование денежными средствами списываются с текущего (расчетного) счета принципала в соответствии с договором, заключенным между принципалом и банком-ремитентом. Если списание денежных средств с текущего (расчетного) счета принципала производится без его поручения, то оно оформляется мемориальным ордером, первый экземпляр которого помещается в документы дня банка, второй - в досье по инкассо, третий направляется принципалу.

При осуществлении чистого инкассо частичные платежи могут быть приняты в размере и на условиях, которые разрешены законодательством, действующим в месте платежа. Финансовые документы передаются плательщику после получения полного платежа по ним, если иное не указано в инкассовом поручении (заявлении принципала).

### **Недостатки инкассовой формы расчетов:**

- сравнительно длительный период (от нескольких недель до месяца) прохождения документов через банки и, как следствие, периода их оплаты (акцепта);
- импортер может отказаться от оплаты (акцепта) документов либо не иметь разрешения перевода валюты за рубеж, либо оказаться неплатежеспособным;
- экспортер (продавец) вынужден дольше ждать денег за товар, т.к. выплата средств происходит не ранее получения платежа от банка, в который направлены документы;
- банк не гарантирует платеж экспортеру (в сравнении с аккредитивом) и не имеет рычагов воздействия на импортера для ускорения оплаты (акцепта) документов;

- риски экспортера в случае неплатежа со стороны импортера защищены не полностью, т.к. способность и готовность импортера и его банка платить не является гарантией осуществления платежа;
- в случае отказа импортера оплатить или акцептовать документы, экспортер несет потери по поиску нового покупателя либо обратной транспортировке товара;
- документарное инкассо применяется только в случаях доверительных отношений между продацом и покупателем.

1. Экспортер и импортер на стадии заключения контракта определяют условия платежа посредством документарного инкассо и указывают банки, которые будут производить расчеты.

2. Экспортер в соответствии с контрактом отгружает товар и передает его перевозчику для транспортировки.

3. Перевозчик передает транспортные документы экспортеру.

4. Экспортер составляет необходимый пакет документов и вместе с инкассовым поручением представляет их в банк-ремитент для направления импортеру.

5. Проверка банком-ремитентом пакета документов и отправка их вместе с инкассовым поручением в инкассирующий банк.

6. Инкассирующий банк сообщает импортеру о получении документов и условия их передачи ему..

7. Импортер осуществляет платеж или акцептует документы (вексель) как указано в условиях платежа, инкассирующий банк передает импортеру документы (которые он передает перевозчику и вступает во владение товаром).

8. Инкассирующий банк переводит сумму банку-ремитенту.

9. Банк-ремитент зачисляет на счет экспортера полученную сумму после проверки соблюдения всех инструкций.

## **Тема 10. Расчеты чеками в системе международных банковских расчетов**

1. Понятие, сущность и функции чека.

2. Платеж посредством чека. Схема расчетов посредством чека в международном банковском обороте.

### **1. Понятие, сущность и функции чека.**

**ЧЕК** — это вид ценной бумаги, денежный документ строго установленной законом формы. Чек содержит приказ (в письменной форме) владельца чека (чекодателя) банку (в котором те чекодержатоткрыт счет чекодателя) о выплате обозначенной в нем суммы по его предъявлению (или в течение срока в соответствии с законодательством).

Специфические черты чека

1. Чек — ценная бумага. Для осуществления платежа по чеку необходимо его предъявление.
2. Чек — строго формальный документ, он должен содержать определенные формальные реквизиты. (наименование чекодателя, чекодержателя, дата, наименование банка, в котором находится счет чекодателя, номер счета, подпись чекодателя). Несоответствие реквизитов чека требованиям влечет за собой утрату силы чека.
3. Чек носит характер безусловного обязательства. Платеж по чеку не может быть поставлен в зависимость от каких-либо условий, которые должны быть выполнены чекодержателем.

4. Чек — носит абстрактный характер, т.е. платеж чекодержателю должен быть осуществлен в независимости от оснований, причин, целей и мотивов выписки чека.
5. Чек — денежное обязательство, дает право чекодержателю требовать в обязательном порядке уплату денежных средств (а не передачу других ценностей или активов).

#### **Особенности расчетов чеками:**

1. Чекодатель при выписке чека должен иметь средства на счете в банке, т.е. чек должен быть *обеспечен*.
2. Плательщиком по чеку является *банк*, где чекодатель имеет счет, и осуществляет платеж только при *наличии* средств на счете чекодателя.
3. Фактическое получение средств чекодержателем произойдет только после перечисления банком средств в наличном или безналичном виде чекодержателю (а не при выписке чека чекодателем).
4. Чек не является инструментом кредита и оплачивается по предъявлению.

Чек выполняет функции средства обращения и средства платежа.

Чек не выступает инструментом кредита, % по чеку не начисляются. Чек оплачивается по предъявлении

#### 4. Правовое обеспечение

Единого унифицированного международного чекового права не существует. Большинство стран руководствуются нормами, регулирующими чековое обращение, закрепленными в Женевской конвенции о чеке 1931г.

Ряд стран присоединилось к данной конвенции и привело свои внутренние законодательства о чеке в соответствие с ней, Англия и США и ряд других стран придерживаются принципов англо-американского права чекового (Закон опередающих векселях 1882г. где чек рассматривается как переводной вексель на банк с платежом по предъявлению), а ряд стран (в т.ч. РБ) имеют свои внутренние оригинальные законодательства, в 80-ые годы 20 в. была предпринята попытка разработать международную конвенцию, регулирующую и унифицирующую обращение международных чеков. Данная попытка не увенчалась успехом т.к. ее не поддержали большинство ведущих экономических стран вследствие бурного развития безналичных электронных кредитовых переводов вместо дебетовых на основании чеков.

Все страны делятся на следующие группы (по отношению к чековому законодательству):

1. Страны придерживающиеся Женевской конвенцией о чеке. Германия, Франция, Италия и др.
2. Страны, основывающие свои внутренние законодательства на англо-американской системе права. США, Великобритания и др.
3. Страны, которые не присоединились к первым двум и имеющие внутренние законы.

Согласно белорусскому законодательству подлежащие оплате в РБ чеки должны удовлетворять требованиям белорусского права. Выданный в РБ чек, подлежащий оплате за рубежом, должен отвечать требованиям права страны места платежа, что и создает определенные трудности при обналичивании чеков за рубежом и в РБ. Кроме того, в РБ высоки страновые, политические, валютные, суверенные и др. виды рисков, которые не позволяют активно использовать чек, особенно в условиях глобальных кризисов. Если выдача чека и его оплата происходит в одной стране, то срок его обращения (как правило ограничивается 8 днями, а разных — 20, на разных континентах — 70 днями.

Достоинства расчетов чеками:

1. Упрощение расчетов между контрагентами.
2. Упрощение расчетов между банком и клиентом.
3. Ускорение платежей.
4. Экономия расходов по обращению действительных денег.

Недостатки расчетов чеками:

1. Экспортер уплачивает банку комиссию за инкассо.
2. Чек может противоречить внутреннему валютному законодательству и валютному регулированию в стране покупателя, следовательно расчет может быть задержан до получения определенного разрешения.
3. Чек имеет бумажный носитель, а следовательно может быть утерян, утрачен, подделан ит.д.
4. Чек может оказаться непокрытым и следовательно не будет оплачен.

## **2. Платеж посредством чека. Схема расчетов посредством чека в международном банковском обороте.**

**Чек имеет строго установленную форму, которая должна содержать:**

1. Наименование бумаги — ЧЕК (чековую метку).
2. Чековый приказ (безусловный приказ платить по чеку).
3. Наименование плательщика.
4. Указание места платежа.
5. Указание даты и места составления чека.
6. Подпись чекодателя.

**Отсутствие какого-либо реквизита лишает документ силы чека.**

## **ВИДЫ ЧЕКОВ.**

1. *Предъявительский чек* — чек выписанный на предъявителя без указания определенного получателя.
2. *Альтернативный чек*— предъявительский чек с пометкой «или на предъявителя».
3. *Именной чек*— выписывается на определенное имя с пометкой «не приказу». В тексте именного чека указывается «платите только Сидорову», «платите Сидорову, не приказу».
4. *Ордерный чек*— чек, выписанный на определенное лицо с пометкой «или его приказу» или без нее, например «платите Медведеву и его приказу» или «платите приказу Медведева». Чек может быть передан новому владельцу при наличии индоссамента (передаточной надписи на оборотной стороне). Данный вид чека является наиболее распространенным в международной практике, т.к. передается более простым способом чем именной, и в то же время гарантируется, что им не воспользуется случайное лицо.
5. *Расчетный чек*. На его лицевой стороне поставлена надпись «только для расчетов».

**Все чеки подразделяются на *расчетные и кроссированные*.**

Расчетные чеки. В процессе обращения чеков возникает необходимость ограничить способы оплаты чека. На лицевой стороне ставится пометка «только для расчетов».

Расчетный чек может применяться только для расчетов с лицами, имеющими счет в банке-плательщика или для расчетов с самим плательщиком.

Кроссированные чеки — чеки перечеркнутые с лицевой стороны двумя линиями с целью снизить ошибочные выплаты по чекам. Чек может быть предъявлен к оплате только лицом имеющим счет в банке плательщика либо в другом банке.



### По субъектам эмиссии различают:

Банковский чек — чек, выписанный банком на банк.

Коммерческий чек — чек, выписанный фирмой на получателя, передаче не подлежат и принимаются банком только для оплаты (на инкассо). Чек считается действительным не более 6 мес.

Дорожный чек — обязательство компании, выпустившей чек, выплатить указанную сумму в чеке владельцу чека, образец подписи которого проставляется на чеке в момент продажи.

1. Участниками расчетов чеками при международном платежном обороте являются:

1. Чекодатель (принципал/дебитор) — лицо, имеющее обязательство платежа;
2. Плательщик (банк принципала) — банк чекодателя ( в стране чекодателя), который выполняет поручение о платеже;
3. Чекодержатель (бенефициар/трассат) — получатель платежа по чеку;
4. Банк чекодержателя (банк принципала) в стране чекодержателя/принципала — посредник в получении платежа.

Процесс инкассирования: покупатель- импортер выписывает чек на белорусского экспортера и направляет его по почте; белорусский экспортер направляет его в свой банк в РБ; банк экспортера в РБ отсылает его в банк импортера за границу; банк импортера выплачивает сумму по чеку и дебетует счет своего клиента, т.е. счет покупателя-импортера; после получения платежа из банка импортера белорусский банк выплачивает деньги экспортеру (вычтя комиссии за инкассо и почтово-телеграфные переводы).

Примечание: бенефициар-трассат — является чекодержателем.



## **Тема 12. Вексель – инструмент международных расчетов, кредитования и финансирования внешнеэкономической деятельности**

1. История возникновения и правовое поле использования векселей в международном обороте и в РФ. Расчеты векселями. .

2. Кредитно-расчетные и банковские операции с векселями.

### **1. История возникновения и правовое поле использования векселей в международном обороте и в РФ. Расчеты векселями. .**

Вексель является закономерным результатом развития денежных отношений в мировом хозяйстве. Зачатки вексельного обращения формировались в античную эпоху при осуществлении денежных операций в Греции, Месопотамии, Иудеи.

Правовая природа векселя проявляется в следующих его характеристиках.

1. **Вексель является ценной бумагой.** Вексельное требование таким образом воплощено в документе, что оно без предъявления этого документа (самого векселя) не может иметь силу. Тождество самой ценной бумаги и воплощенного в ней имущественного права выражается фразой: «без документа нет и права». Вексель как ценная бумага - не только доказательство права на получение определенной суммы денег, но и непереносимое условие реализации этого права. Вексель как ценная бумага обладает повышенной оборотностью и передается посредством особых передаточных надписей. Права каждого нового держателя векселя не зависят от прав предыдущего владельца. Все эти свойства векселя определяются его статусом ценной бумаги.

2. **Вексельное обязательство является безусловным.** *Вексельное обязательство в простом и вексельный приказ в переводном векселе должны быть простыми и ничем не обусловленными.* Всякое прямо выраженное условие, включенное в текст векселя, или даже простая ссылка на основание его выдачи лишают документ силы векселя. «Платите при поставке товара...», «Платите в соответствии с условиями контракта...» и другие подобные фразы в тексте документа противоречат безусловному характеру векселя. Безусловность векселя признается важнейшей характеристикой вексельных законов европейских государств и Женевскими правилами. Английский закон о переводных векселях 1882 г. определяет вексельный приказ о платеже как «безоговорочный, безусловный» (unconditional order, англ.).

Вексельная практика, тем не менее, допускает включение в текст векселя оговорок, содержащих сведения, облегчающие расчеты: ссылка на номер инкассового поручения, аккредитива или контракта. Такие ссылки, признаются допустимыми вексельными законами, несмотря на указание основания его выдачи.

В соответствии с англо-американским законодательством в текст векселя может быть внесена оговорка о встречном удовлетворении “for value received” (за полученный

эквивалент). Она не ограничивает приказ о платеже, но подчеркивает валютность векселя и его связь с какой-то реальной сделкой.

**3. Вексель – денежное обязательство.** *Вексель всегда является обязательством об уплате оговоренной денежной суммы.* Документ, составленный с сохранением вексельной формы, но имеющий своим предметом иные ценности, отличные от денег, не может быть признан векселем.

**4. Вексельное обязательство является абстрактным.** *Вексель не зависит от основания его выписки.* Однако это не означает, что вексельная сделка вообще не имеет своего основания. Вексель всегда порождается другой сделкой: купли-продажи, кредита, займа и т.д. Тем не менее, с момента выдачи векселя возникают абсолютно новые отношения, которые обособлены от основной сделки. Это означает, что изменение характера основной сделки не влияет на обязательства и права сторон по векселю. Непоставка товара, поставка некачественного товара, нарушение сроков и других условий контракта купли-продажи никоим образом не освобождает плательщика по векселю от его обязательства платежа.

Относительно векселей различают *процессуальную и материальную абстрактность.* *Процессуальная абстрактность* вексельного обязательства заключается в возможности возражений, вытекающих из основной сделки, и допускаются они исключительно между лицами, которые непосредственно связаны такой сделкой. Так, возможны возражения импортера экспортеру – векселедержателю по поводу оплаты векселя при невыполнении или ненадлежащем выполнении обязательств по поставке. Однако при этом импортер должен доказать факт невыполнения обязательств экспортером. В то же время экспортеру нет необходимости доказывать или обосновывать требование платежа по векселю.

*Материальная абстрактность* векселя проявляется тогда, когда вексельное требование оплаты предъявляется законным векселедержателем, не являющимся участником основной сделки. В этом случае вообще не допускаются никакие возражения, поскольку отсутствуют основания для возражения. Абстрактность векселя становится материальной.

**5. Вексель является строго формальным документом.** *Вексель всегда имеет письменную форму.* Устное соглашение не порождает вексельных отношений. Требование письменной формы относится ко всем вексельным процедурам: выставлению векселя, его передаче, согласию должника на платеж, поручительству по векселю, протесту и т.д. Каждая из этих процедур осуществляется не только письменно, но и в строго определенной форме. Вексель – строго формализованный документ, который должен

содержать *определенный набор составных элементов* (реквизитов). Отступление от предписаний относительно формы векселя лишает его вексельной силы, за исключением случаев, прямо установленных законом.

Все это придает высокую достоверность тому, что обозначено в векселе. В результате, все порожденные векселем правоотношения не нуждаются в подтверждении и обосновании какими – либо документами и другими доказательствами.

В соответствии с ЕВЗ простой вексель должен включать следующие реквизиты: 1) «вексельную метку»; 2) простое и ничем не обусловленное обещание уплатить определенную сумму денег; 3) указание срока платежа; 5) указание места платежа; 6) наименование получателя платежа, кому или по приказу кого должен быть совершен платеж; 7) указание даты и места составления векселя; 8) наименование и подпись векселедателя. Таким образом, простой вексель содержит те же реквизиты, что и переводный, за исключением наименования плательщика, поскольку плательщик и векселедатель выступают в одном лице.

### **ВИДЫ ВЕКСЕЛЕЙ**

1. По вексельному законодательству векселя подразделяются на ***простые и переводные***.

2. В соответствии с законодательными актами, регламентирующими подтверждение векселя, переводные векселя делятся на ***тратты и акцепты***. Тратта представляет собой платежное извещение (авизо) должника о том, что он должен определенную сумму денег. **Акцепт** является платежным обязательством должника. Он отражает факт признания им долга. Акцепт тратты означает, что платежное авизо принимает форму платежного обязательства.

3. По экономической сущности выделяют ***коммерческие, финансовые и фиктивные векселя***. **Коммерческие векселя** основываются на товарных сделках, в их основе лежит ***коммерческий кредит***. Они составляют основу вексельного оборота. **Финансовые векселя** выставляются в развитие кредитных сделок по предоставлению ссуд в денежной форме. Вексель гарантирует возврат выданной ссуды. **Фиктивные векселя** – это векселя, в

*основе которых нет ни движения товара, ни движения денег*. Они не связаны с реальным перемещением ни товарных, ни денежных ценностей.

4. По субъектам эмиссии выделяют ***казначейские и частные векселя***. **Казначейские векселя** – это краткосрочные обязательства государства со сроком погашения от трех месяцев до года. Они выпускаются в целях покрытия дефицита бюджета. Примером

казначейских векселей являются ГКО Правительства Республики Беларусь. Казначейские векселя относятся к финансовым векселям. **Частные векселя** - *векселя, выпускаемые частными субъектами хозяйствования: корпорациями, частными фирмами, банками, физическими лицами.* Фирмы используют как коммерческие (товарные), так и финансовые векселя. В торгово-промышленном обороте финансовые векселя применяются предприятиями, как правило, крупными известными фирмами, имеющими устойчивое финансовое положение. **Банковские векселя** – это векселя, выставленные коммерческими банками. Они являются финансовыми векселями и свидетельствуют о том, что в банк внесен депозит в сумме, указанной в векселе. Банк погашает вексель при его предъявлении в указанный срок. На вексель начисляется определенный процентный доход. Вексель в данном случае выполняет роль депозитного сертификата.

5. По сроку платежа различают **векселя с определенным** или **неопределенным сроком платежа**. К первой группе относятся векселя сроком платежа *на определенный день и во столько-то времени от предъявления*, ко второй – *по предъявлении и во столько-то времени от предъявления*.

6. По месту платежа выделяются **векселя «на место платежа»** и **«домициль-векселя»**. В векселях «на место платежа» или недомицилированных векселях местом платежа является местонахождение должника, ремитента или место выдачи векселя. В домицилированных векселях место платежа не совпадает с местонахождением плательщика, первого держателя (ремитента) или с местом выставления векселя. Оно указывается в векселе дополнительной надписью. **Домициляция** - *назначение плательщиком по векселю какого-либо третьего лица.* Им выступает, как правило, банк. Внешним признаком таких векселей служит надпись: «Платите в ... банке». Банк, выступая домицилянт по векселю, не несет никакого риска, поскольку он оплачивает вексель только при предварительном внесении плательщиком необходимой вексельной суммы или при наличии на расчетном счете клиента (должника) достаточной для оплаты векселя суммы. В других случаях банк отказывает в оплате, и ответственность за платеж несет должник. Банк получает определенные выгоды, выступая в роли домицилянта: свободно распоряжается средствами клиента с момента их предоставления и до срока оплаты векселя.

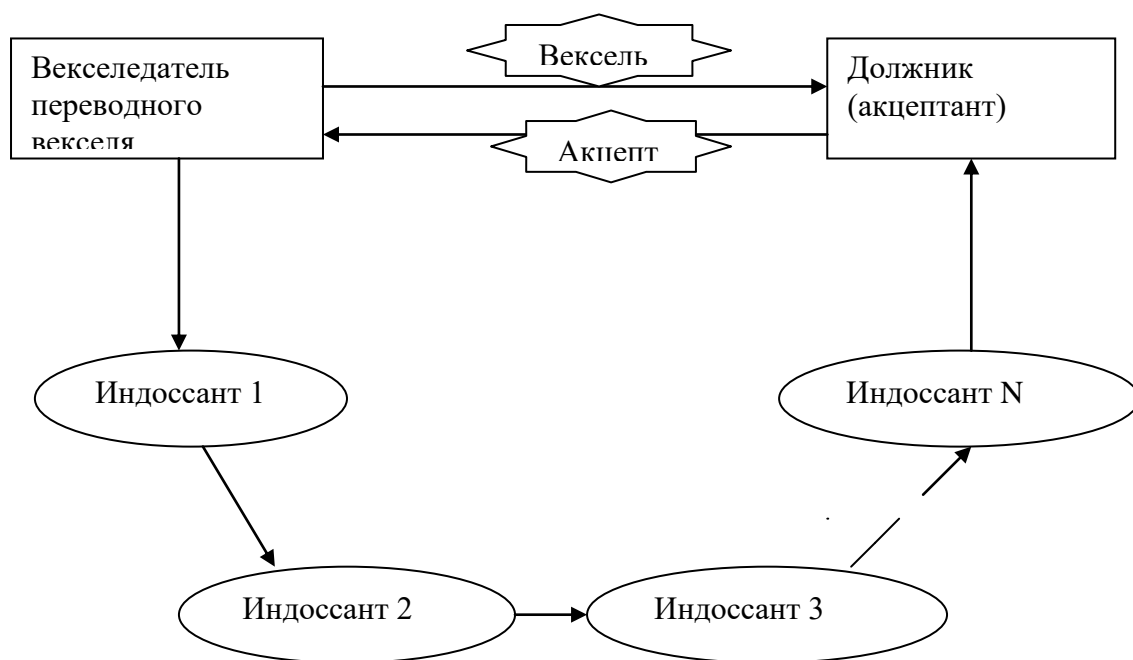
7. По обращаемости различают **оборотные** и **необоротные векселя**. **Оборотные векселя** – *векселя, которые могут передаваться по индоссаменту.* **Необоротные или именные векселя (ректа-векселя)** – *не могут передаваться по индоссаменту.*

8. По целям выставления различают **платежные** и **обеспечительные векселя**. **Платежные векселя** – *это векселя, подлежащие оплате в установленный срок.*

**Обеспечительные векселя** являются средством обеспечения своевременности и точности исполнения обязательства по какой-либо другой сделке. Они предъявляются к платежу только при невыполнении обеспечиваемого обязательства. Чаще всего такие векселя используются в банковской практике в качестве обеспечения по бланковым ссудам. Обеспечительный вексель не предназначен для оборота и хранится на депонированном счете заемщика и при своевременном погашении обязательства по ссуде также погашается. В противном случае банк получает право собственности на вексель и предъявляет его должнику к оплате.

Одной из разновидностей векселя является **бланковый вексель**. **Бланковый вексель** – это незаполненный полностью вексель или просто вексельный формуляр, акцептованный или подписанный должником. Такой вексель может быть использован в торговой сделке, когда не определены окончательно цена товара, срок поставки. В последующем недостающие реквизиты векселя или его формуляр, акцептованный покупателем, заполняется продавцом.

#### ПОРЯДОК ОБРАЩЕНИЯ ВЕКСЕЛЕЙ.



*Форма документа как оборотного определяется при составлении векселя.* Если вексель выдается как оборотный, то векселедатель включает в его текст оговорку «или приказу». Однако и при отсутствии такой оговорки вексель может передаваться по индоссаменту. Векселедатель вправе запретить всякое обращение векселя, включив в текст векселя оговорку «не приказу». Безоборотным в этом случае вексель остается в течение всего срока его жизни.

- *Против индоссантов и векселедателя переводного векселя и их авалистов – один год со дня протеста или со дня срока платежа при оговорке «без издержек»;*
- *Индоссантов друг к другу и к векселедателю переводного векселя – по истечении шести месяцев со дня оплаты индоссантом векселя или дня предъявления к нему иска.*

В Англии действует шестилетний срок исковой давности со дня возникновения права на иск, в США сроки исковой давности различаются по штатам, но, в общем, также не превышают шести лет со дня возникновения права на иск.

В отличие от веселей, обращающихся внутри одной страны и подчиняющихся национальному вексельному законодательству, векселя, обслуживающие международный платежный оборот, порождают отношения, подчиненные действию вексельных законов разных стран. Такие векселя называют иностранными векселями. **Иностранный вексель – вексель, выставленный резидентом одной страны на трассанта-резидента другой страны; вексель, подлежащий оплате за границей.**

Отсутствие единых международных норм, регулирующих вексельное обращение, создает почву для коллизии вексельных законов. Следствием этого являются трудности, с которыми сталкиваются участники международных сделок, поскольку вынуждены руководствоваться законами не только своей страны, но и других государств.

Схема расчетов с использованием переводного векселя

- 1 – Векселевыставитель (кредитор, экспортер) выписывает переводной вексель и отправляет его плательщику (должнику, импортеру) для акцепта.
- 2 – Плательщик (должник) акцептует вексель и возвращает его кредитору.
- 3 – Векселедержатель (кредитор) передает вексель на инкассо своему банку по наступлении срока платежа.
- 4 – Банк кредитора пересылает вексель на инкассо банку-корреспонденту в стране платежа (банку плательщика).
- 5 – Банк-корреспондент в стране платежа извещает плательщика о предъявлении векселя к платежу.
- 6 – Плательщик (должник) производит платеж по векселю (представляет заявление на перевод).
- 7 – Банк-корреспондент осуществляет перевод платежа банку-кредитора.
- 8 – Банк кредитора выплачивает сумму векселя кредитору (зачисляет на счет кредитора).

### **Тема 13. Банковские гарантии и поручительства – их роль в системе банковской поддержки внешнеэкономической деятельности**

1. Банковские гарантии - понятие, цели и сферы применения.
2. Типы, формы и виды банковских гарантий.

## **1. Банковские гарантии – понятие, цели и сферы применения.**

В соответствии с БК РБ в силу банковской гарантии банк-гарант дает по просьбе другого лица (принципала) от своего имени письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями гарантии денежную сумму (денежный платеж)

Банковская гарантия относится к так называемым, документарным операциям. Под документарными понимаются операции по расчетам в форме аккредитива, инкассо, а также операции по банковским гарантиям и резервным обязательствам.

В самом широком смысле слова гарантия — это письменное одностороннее обязательство банка-гаранта, принимаемое по отношению к какому-либо лицу (бенефициару) по поручению другого лица (принципала) по обеспечению выполнения принципалом своих контрактных обязательств перед бенефициаром.

Другими словами, банковская гарантия представляет собой письменное обязательство гаранта уплатить бенефициару в соответствии с условиями гарантии денежную сумму, то есть осуществить платеж.

При осуществлении операций по банковским гарантиям банки и их клиенты руководствуются Банковским кодексом Республики Беларусь, Инструкцией о порядке совершения банковских документарных операций, утвержденной постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 марта 2001 г. № 67, другими нормативными правовыми актами Республики Беларусь и Конвенцией Организации Объединенных Наций о независимых гарантиях и резервных аккредитивах.

При осуществлении операций по банковским гарантиям банки-резиденты могут также применять положения Унифицированных правил по договорным гарантиям, редакция 1978 г., публикация МТП № 325, Унифицированных правил для гарантий по первому требованию, редакция 1992 г., публикация МТП № 458, если в тексте гарантии указано, что она подчиняется соответствующим правилам, в случае, если они не противоречат законодательству Республики Беларусь.

Для банковских гарантий в международной практике применяются правила и обычаи, действующие в месте или стране, местонахождения банка-гаранта, который предоставляет гарантию бенефициару.

## **2. Типы, формы и виды банковских гарантий.**

Сторонами, участвующими в операции по банковской гарантии являются: принципал, инструктирующая сторона, гарант, подтверждающий банк, бенефициар.

Гарант — банк, выдавший банковскую гарантию в пользу бенефициара;

Принципал — лицо, надлежащее исполнение обязательств которого обеспечивается банковской гарантией;

Бенефициар — клиент или банк, в пользу которого выдана банковская гарантия (получатель денежных средств);

Подтверждающий банк — банк, добавляющий к банковской гарантии свое подтверждение;

Инструктирующая сторона — банк или иное лицо, которое по просьбе принципала обращается в банк с просьбой о выдаче банковской гарантии;

Инструкции — указания о порядке и (или) способе совершения операций, полученные банком от клиента или другого банка.

Банковская гарантия должна содержать следующие обязательные условия: наименование принципала; наименование бенефициара; наименование гаранта; ссылку на договор или иной документ, в которых предусмотрена необходимость выдачи гарантии; максимальную сумму денежных средств, подлежащую уплате; срок, на который выдана



банковская гарантия, или обстоятельство (событие), при наступлении которого прекращается обязательство гаранта по банковской гарантии; условия уплаты бенефициару денежной суммы (осуществления платежа).

В зависимости от различных критериев выделяют следующие типы банковских гарантий  
Зависимость от основной сделки:

1. К банковским гарантиям как дополнительным обязательствам относятся банковские поручительства.

Поручительство — это договор, по которому одно лицо (поручитель) принимает на себя ответственность перед кредитором за исполнение должником своих обязательств в полном объеме или их части, если последний не выполнит своих обязательств по сделке.

Независимая банковская гарантия — первичное и независимое обязательство гаранта произвести платеж если соблюдены условия гарантии, т.е. гарантия формально не ставится в зависимость от выполнения основной сделки. Действует принцип (сначала плати, а потом судись).

Основания для реализации.

Безусловная гарантия — банк выполняет свои обязательства перед бенефициаром по его первому простому требованию, даже если оно ничем не обусловлено и не подтверждено представлением каких-либо дополнительных документов. По этим гарантиям обычно требуется покрытие.

Гарантия по первому требованию (безусловная гарантия) обеспечивает бенефициару выполнение банком-гарантом своих обязательств (осуществление платежа) перед ним по первому письменному требованию бенефициара. Требование должно быть составлено в соответствии с условиями гарантии, даже если оно ничем не обусловлено и не подтверждено предоставлением дополнительных документов. Данный тип гарантии выгоден бенефициару, т. к. максимально защищает его интересы, но не выгоден принципалу. При предоставлении безусловной гарантии, ее текст должен содержать формулировку: «Безусловно гарантируем», «Гарантируем безусловный платеж по первому требованию бенефициара», «Гарантируем безусловный платеж по первому простому требованию бенефициара независимо от возможных возражений со стороны принципала». Как правило, подобные гарантии выставляются по поручению крупных предприятий, которые размещают в банке денежное покрытие на всю сумму гарантии.

Условная гарантия — гарантия реализация которой возможна при выполнении определенных условий, оговоренных в тексте гарантии.

Бенефициар должен документально подтвердить факт наступления гарантийного случая.

Условная гарантия обеспечивает выполнение банком-гарантом своих обязательств (осуществление платежа) перед бенефициаром по его первому письменному требованию, составленному в соответствии с условиями гарантии. Кроме того необходимо приложение документов, доказывающих или подтверждающих неисполнение (ненадлежащее исполнение) принципалом обязательств перед бенефициаром. Условная гарантия менее выгодна бенефициару, т. к. ее реализация зависит ряда условий. Например, к заявлению бенефициара на выполнение банком платежа в счет гарантии должны быть приложены документы, подтверждающие, что им выполнены договорные обязательства, или свидетельство третьего независимого уполномоченного лица, о том, что его контрагент (принципал) не выполнил свои обязательства и т. п.

Банковская гарантия не может быть отозвана банком-гарантом, если иное не оговорено в тексте гарантии. Внесение изменений и (или) дополнений в текст банковской гарантии после ее выдачи допускается только с согласия бенефициара.

Банк-гарант вправе отказать бенефициару в удовлетворении его требований, если требование и приложенные к нему документы не соответствуют условиям банковской гарантии, а также в случае прекращения обязательства банка-гаранта.

Обязательство банка-гаранта перед бенефициаром по банковской гарантии прекращается:

- по окончании срока гарантии;
- в результате отказа бенефициара от своих требований по банковской гарантии путем возвращения банковской гарантии гаранту;
- вследствие отказа бенефициара от своих требований путем направления гаранту письменного уведомления об освобождении его от обязательства.

Отзывная — гарантия условия которой могут быть изменены или она может быть аннулирована по инициативе банка или принципала без предварительного удовлетворения бенефициара. В тексте такой гарантии как правило указываются условия при которых она может быть отозвана.

Безотзывная гарантия — гарантия условия которой ни при каких обстоятельствах не могут быть изменены и она не может быть аннулирована по инициативе банка или принципала без предварительного удовлетворения бенефициара.

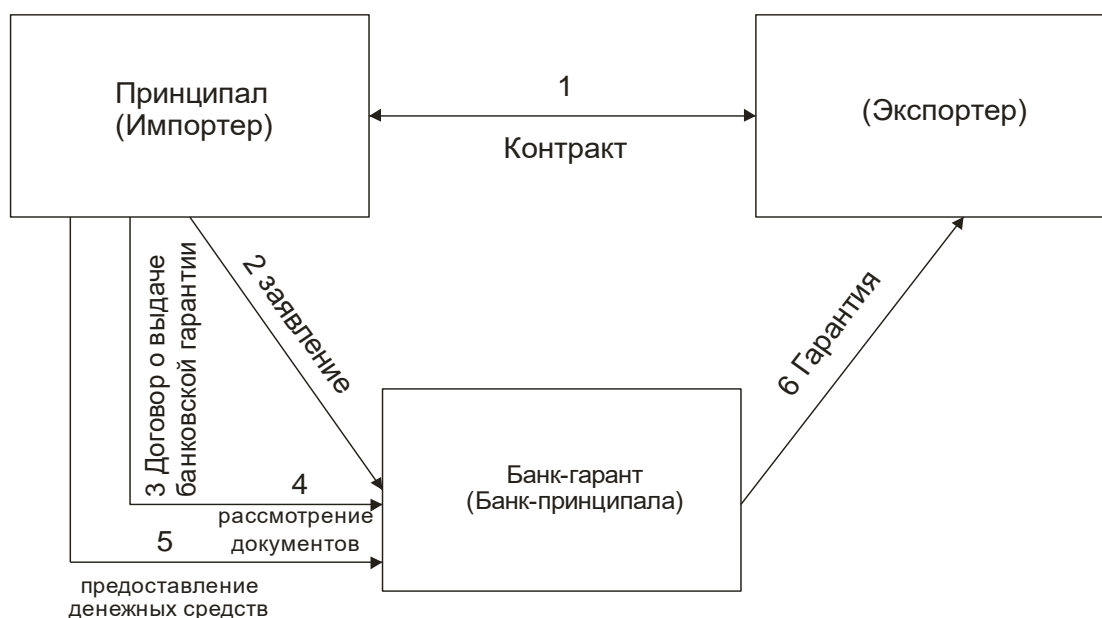
Резидентность банка-гаранта и бенефициара.

Прямая банковская гарантия — это гарантия выставленная банком –гарантом, резидентом одной страны в пользу бенефициара-резидента другой страны.

Косвенная гарантия — это гарантия которая выдается банком страны бенефициара в пользу получателя гарантии по просьбе банка страны поручителя по гарантии под его полную ответственность.

Контргарантия —гарантия банка-поручителя в пользу банка-гаранта по косвенной гарантии в стране бенефициара.. Является самостоятельным соглашением независимо от гарантии к которой относится и основной сделки. Контргарантии обеспечивают косвенные гарантии.

### Схема предоставления прямой безусловной банковской гарантии



1. Импортер и экспортер заключают контракт (одним из условий которого является предоставление экспортеру-бенефициару гарантии банка, обеспечивающей надлежащее исполнение обязательств импортера-принципала).

2. Принципал представляет в обслуживающий его банк (банк принципала) заявления на выдачу банковской гарантии с приложением копии контракта (договора), содержащего основное обязательство, исполнение которого обеспечивается банковской гарантией.

3. Заключение договора между банком и принципалом о выдаче гарантии, в котором содержатся обязательства принципала и банка-гаранта, возникающие в связи с выдачей банковской гарантии.

4. Банк рассматривает в течение 10 банковских дней предоставленные документы и в случае приемлемости для банка условий выдачи гарантии заявление принимается к исполнению.

5. Принципал предоставляет банку денежные средства на сумму обязательства по банковской гарантии (если это предусмотрено договором). Перечисление денежных средств производится на основании платежного поручения принципала, если иное не предусмотрено в договоре.

6. Банк-гарант направляет гарантию с сопроводительным письмом непосредственно бенефициару или его представителю (или принципалу для передачи ее бенефициару).

Банк в стране принципала (заказчика гарантии) берет на себя гарантийное обязательство перед иностранным бенефициаром (получателем гарантии). Гарантия подчиняется праву страны банка-гаранта. Косвенная гарантия выдается банком страны бенефициара в пользу получателя гарантии по просьбе банка страны поручителя гарантии под полную ответственность последнего.

#### Причины использования косвенной банковской гарантии

1. Законодательные нормы в стране получателя гарантии не известны.
2. Правила и обычаи гарантийных операций в стране получателя гарантии не известны..
3. Доминирующее положение на рынке получателя гарантии.
4. Получатель гарантии страхует риск возможных конфликтов, разбираемых в арбитраже или суде, по основному контракту в стране контрагента (заказчика гарантии).

Рассмотрим какие существуют виды банковских гарантий:

Платежная гарантия — гарантия, которая предоставляется банками в обеспечение платежных обязательств предприятий покупателей по отношению к предприятиям-продавцам. Применяются, чаще всего, при расчетах по открытому счету и в форме инкассо, а так же при коммерческом кредите. Данный вид гарантий защищает интересы экспортеров.

Гарантия возврата аванса (гарантия авансовых платежей) — обязательство банка-гаранта по возврату импортеру или бенефициару (предприятию-покупателю) суммы аванса, которую он уплатил экспортеру (предприятию-продавцу), или неиспользованной части аванса, в случае неисполнения экспортером (принципалом) своих обязательств по контракту. Гарантия авансовых платежей прекращает свое действие с момента поставки предмета контракта.

Договорная (контрактная) гарантия — предоставляется банками в обеспечение обязательств предприятия-продавца (экспортера) и защищает интересы предприятия-покупателя (импортера).

К договорным гарантиям относятся: гарантия возврата аванса, гарантия надлежащего исполнения контракта, тендерная гарантия (гарантия участия в тендерных торгах), гарантия таможенной очистки (гарантия на временный ввоз товара).

Гарантия исполнения контракта — обязательство банка-гаранта уплатить бенефициару (импортеру) определенную сумму, в случае, если принципал (экспортер) своевременно не выполнил в точном соответствии с контрактом согласованные поставки или не предоставил услуги. Банк-гарант не обязан содействовать выполнению контракта. Предприятие-поставщик, взявшее на себя обязательство перед банком, как правило, стремится выполнить свои договорные обязательства в полном объеме и в срок.

Тендерная гарантия — обязательство банка-гаранта (в связи с международными тендерами и торгами), обеспечивающее предприятию-покупателю (импортеру) уверенность в том, что после проведения тендера, предприятие-продавец (экспортер) подпишет контракт, в случае, если его предложение окажется наилучшим и будет выбрано импортером.

Конкурсная гарантия компенсирует расходы предприятию (бенефициару), организующему тендер или проведение торгов, в случае, если компания или фирма (принципал), которая выиграла тендер, отказалась подписать контракт. В этом случае необходимо снова проводить тендер. В связи с этим, целесообразно, чтобы все участники торгов вместе с коммерческим предложением предоставляли бы гарантию банка, т. е. тендерную гарантию и только тогда допускались бы к участию в конкурсе или к торгам.

Таможенная гарантия (гарантия таможенной очистки) — обязательство банка-гаранта уплатить бенефициару сумму таможенной пошлины, в случае, если оборудование или материалы, которые были ввезены на территорию страны на условиях «беспошлинного временного ввоза» не вывезены обратно. Условия «беспошлинного временного ввоза» применяются на определенный период и для осуществления определенного вида работ или услуг. Данный вид гарантии выдается банками по поручению подрядчиков для обеспечения временного ввоза необходимого оборудования без уплаты таможенных платежей для осуществления каких либо работ, по окончании которых оно должно покинуть территорию данной страны. Если оборудование или материалы не будут вывезены, гарантия таможенной очистки обеспечит получение или уплату таможенных платежей.

Перечисленные гарантии получили наиболее широкое распространение в международной практике. Вместе с тем, в международных расчетах используется целый спектр специфических гарантий, таких как:

- гарантия качества,
- гарантия обеспечения кредита,
- гарантия коносамента,
- гарантия удержания денежных средств,
- судебная гарантия,
- гарантия обслуживания,
- гарантия требований и т. д.

Необходимо отметить, что банковская гарантия это своего рода «штучный товар». Каждая из банковских гарантий имеет свой специфический характер и особенности, которые необходимо использовать в зависимости от конкретной ситуации и особенностей национального законодательства в стране получателя.

В ВЭД это обеспечение платежа со стороны импортера и надлежащее исполнение контракта экспортером.

Как показывает практика деловых отношений в международной торговле, в процессе предконтрактной подготовки сделки возникают проблемы как у предприятия-продавца, так и у предприятия-покупателя. Продавцу сложно оценить платежеспособность покупателя, а так же его готовность платить. Покупателю трудно оценить степень возможности выполнения продавцом обязательств по поставке товара, а так же его профессиональные и деловые качества.

Юридической основой реализации внешнеторговой сделки является контракт, в котором указаны права и обязанности сторон, порядок применения санкций за невыполнение условий контракта, место и порядок рассмотрения споров и претензий. Вместе с тем, существуют особенности национальных законодательств, форс-мажорные обстоятельства, особенности поставок тех или иных товаров и осуществления платежей за них. Невозможно предусмотреть абсолютно все факторы, способные повлиять на должное исполнение контракта. Эти особенности не дают 100-процентной гарантии выполнения

контрагентами своих обязательств, даже при детальной тщательной и юридически выверенной разработке внешнеторгового контракта. Кроме того, судебное решение споров и претензий, занимает достаточно долгое время и влечет за собой высокие судебные издержки (особенно если рассматриваются международными хозяйственными судами и арбитражами). Кроме того, оно не дает гарантии получения быстрой и полной сатисфакции (удовлетворения) кредитору (например, в случаях высоких страновых рисков в стране должника или, в результате, его банкротства и т. д.).

Таким образом, такой инструмент как банковская гарантия является дополнительным обеспечением интересов продавца и покупателя, участвующих во внешнеторговых сделках.

Чаще всего, при международных расчетах применяется такая форма безналичных расчетов как документарный аккредитив, который учитывает интересы как покупателя-импортера, так и продавца-экспортера (импортер не желает платить, до тех пор пока товар не будет находиться у него на складе, или по крайней мере на пути к нему, а экспортер не желает отгружать товар, до тех пор пока не получит платеж за него). Однако, аккредитив является, в первую очередь, платежным инструментом и не всегда может быть использован. Другое дело — банковская гарантия — это своего рода страховка выполнения контрактных обязательств предприятий-контрагентов. Следует иметь в виду, тот факт, что банк не обязан выполнять условия контракта вместо предприятия. Так, банк не должен поставлять нефть на НПЗ, в случае если поставщик (принципал) по какой-то причине не в состоянии выполнить контрактные обязательства, так же как не обязан строить футбольный манеж, если строительная компания-клиент банка не выдерживает указанные в контракте сроки. Так, банк работает с документами, его обязательство как гаранта, ограничивается рамками осуществления платежа, а не осуществления невыполненных работ. Обязательство банка-гаранта носит самостоятельный характер и не зависит от договорных отношений между принципалом и бенефициаром. В международной практике, в случае невыполнения принципалом своих контрактных обязательств перед бенефициаром, банки выполняют свои обязательства по гарантиям и осуществляют платеж, как правило, по принципу «первого требования». Попытки «затянуть» время платежа влечет за собой возмещение банком-гарантом бенефициару ущерба и потерю деловой репутации в мировом банковском сообществе, а следствием этого может явиться уход банка с рынка банковских услуг.

В подавляющем большинстве случаев гарантия не используется и по истечении срока гасится. Банк, прежде, чем выдать гарантию и взять на себя обязательство осуществить платеж по первому требованию, проверит деловую репутацию будущего клиента, его платежеспособность, кредитоспособность, кредитную историю, возможность реализации контрактных обязательств с технической и экономической стороны, а так же возможные риски, связанные с предоставлением гарантии. Таким образом, банковская гарантия является своего рода подтверждением возможности и способности принципала выполнить договорные обязательства.

#### **Тема 14. Торговое финансирование— перспективная форма финансирования и кредитования внешнеэкономической деятельности**

1. Торговое финансирование – понятие и базовые схемы применения.

##### **2. Постфинансирование**

1. Торговое финансирование – понятие и базовые схемы применения.

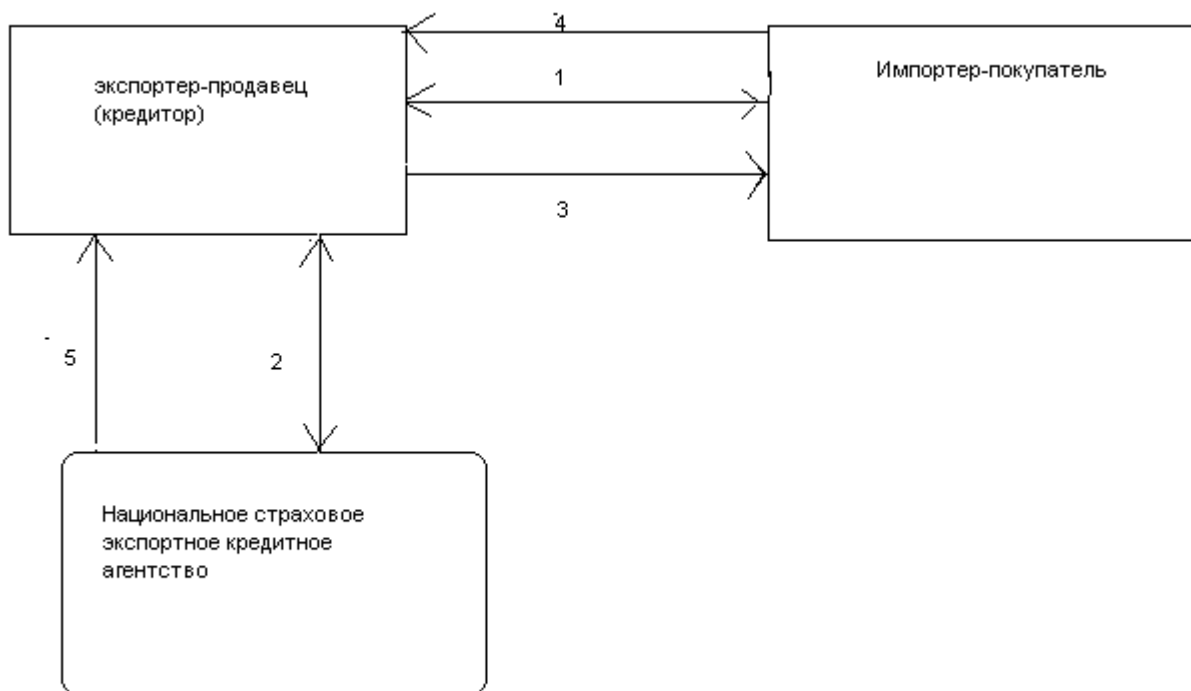
«Торговое финансирование» — представляет собой комплекс методов, инструментов и механизмов по финансированию внешнеторговых операций клиентов путем привлечения отечественными банками кредитных ресурсов с международных кредитно-финансовых рынков. В предоставлении ресурсов для финансирования торговых сделок центральную роль играют банки, вместе с тем, средства для финансирования могут предоставляться при посредничестве третьей стороны, например, через экспортное агентство, международные торговые компании, специализированные небанковские кредитно-финансовые организации и др. Востребованность со стороны субъектов внешнеэкономической деятельности данной банковской услуги возрастает с каждым годом, вследствие, с одной стороны выгодных и привлекательных условий предоставления и снижения контрактных рисков, а с другой, нарастающей потребности в привлечении недорогих кредитов для финансирования модернизации производственных фондов (которые преимущественно приобретаются за границей) и выпуска экспортоориентированной продукции.

В настоящее время более 80% внешнеторговых операций и сделок во всем мире осуществляется посредством схем и механизмов внешнеторгового финансирования (торгового финансирования).

Финансирование и кредитование международных торговых операций может быть осуществлено посредством различных механизмов и инструментов. Вместе с тем, основными формами являются:

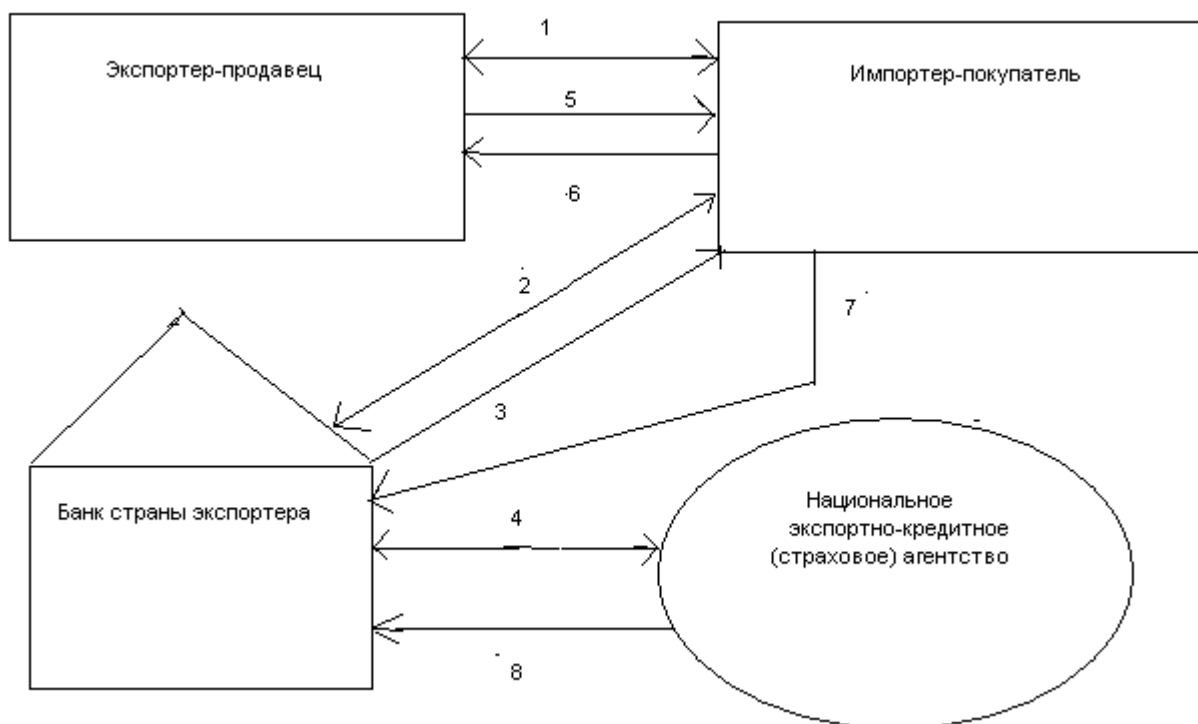
- экспортный коммерческий кредит (кредита поставщика), кредитором выступает компания-экспортер, которая поставляет товары на экспорт с отсрочкой платежа;
- экспортный финансовый кредит (кредита покупателю), кредит предоставляется в денежной форме, как правило, банком либо национальным экспортным кредитным агентством страны-экспортера покупателю-импортеру для покупки товаров, производимых экспортером.

**Схема экспортного коммерческого кредита (кредита экспортера-поставщика)**



1. Экспортер и импортер заключают внешнеторговый контракт на поставку товара, оказания услуг, осуществления работ на условиях отсрочки платежа, что предполагает обязательное страхование риска неплатежа, внешнеторговых, политических, страновых, суверенных, коммерческих, валютных и др. рисков экспортера национальным страховым экспортным (кредитным) агентством.
2. Экспортер обращается в национальное страховое экспортное (кредитное) агентство и заключает договор страхования экспортного коммерческого кредита.
3. Экспортер поставляет импортеру товар на условиях коммерческого кредита (с отсрочкой платежа, т.е. кредитует его в товарном виде).
4. По истечении срока кредита импортер оплачивает товар, услугу, работу.
5. В случае наступления форс-мажорных обстоятельств, т.е. неоплаты товара импортером в установленный в контракте срок, через определенный период (период т.н. «страхового» ожидания) национальное страховое экспортное (кредитное) агентство выплачивает экспортеру страховое возмещение.

**Схема экспортного финансового кредита (кредита покупателю-импортеру)**



1. Экспортер и импортер заключают внешнеторговый контракт.
2. Экспортер, импортер и банк страны экспортера согласовывают условия предоставления финансового кредита импортеру для приобретения им товара страны-экспортера.
3. Банк страны экспортера предоставляет импортеру-покупателю (через банк в стране импортера) кредит для финансирования внешнеторгового контракта.
4. Банк страны экспортера заключает с национальным страховым экспортным (кредитным) агентством (в своей стране) договор страхования риска непогашения импортером (либо его банком) предоставленного кредита.
5. Экспортер поставляет товар.
6. Импортер оплачивает поставленный экспортером товар.
7. После истечения срока кредитного договора, импортер (через банк в стране импортера) погашает банку страны экспортера кредит и выплачивает проценты за пользование им.
8. В случае непогашения импортером в установленный срок кредита и процентов по нему и истечения периода «страхового» ожидания, Национальное страховое



экспортное (кредитное) агентство выплачивает банку страны экспортера страховое возмещение.

*Предоставление финансового кредита покупателю отечественных экспортных товаров можно охарактеризовать следующим образом «Если немецкий автопром преследует цель наращивания экспорта своей продукции — в его интересах прокредитовать покупателей немецких автомобилей за границей».*

Организация кредитования экспортно-импортных операций посредством методов и инструментов торгового финансирования, на практике подтверждает преимущества данного вида финансовой и кредитной поддержки субъектов внешнеэкономической деятельности, в сравнении с прямым банковским кредитованием (особенно в условиях кризисных и критических изменений рынков). Другими словами, торговое финансирование является нестандартной формой банковского кредита.

Классический банковский кредит, являясь основой банковского бизнеса, все активнее уступает позиции альтернативным формам финансовой поддержки предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, в частности торговому финансированию.

Привлечение финансирования с международных рынков под гарантии национальных страховых экспортных (кредитных) агентств, позволяет субъектам внешнеэкономической деятельности получить средства на достаточно длительный срок (от 5 лет и более) снизив при этом финансовую нагрузку на обслуживание долга. Национальные экспортные кредитные агентства существуют в каждой экономически развитой стране, могут создаваться как государственные специализированные структуры, либо их роль могут выполнять банки и страховые компании. Главной целью деятельности национальных страховых экспортных (кредитных) агентств является поддержка национальных экспортеров в процессе производства и реализации продукции на внешних рынках, путем страхования рисков финансирующего банка, а также страновых и политических рисков. Агентства, как правило т (страхуют) исключительно целевое или «связанное» финансирование, т.е. четко указывают товары отечественного производства, поставляемые на экспорт поддержка производства которых осуществляется агентством. Стандартным условием предоставления финансирования — авансовый платеж импортера в размере 15% от суммы контракта, экспортное агентство предоставляет страховое либо гарантийное покрытие в размере 85% от суммы контракта. За свои услуги экспортные агентства взимают с импортера страховые платежи, размер которых зависит от уровня риска и группы риска к которой относится страна в которой совершается операция.

Погашение кредита осуществляется 2 раза в год (1 раз в полгода), устанавливаются «каникулы» на выплату суммы основного долга на 6-12 месяцев, обязательное страхование сделки НЭКА, запрет на кредитование и финансирование продукции военно-промышленного комплекса, страхуются и финансируются риски по крупным, жизненно важным для государства проектам и программам, имеющим приоритетное значение для страны, возможность кредитования и финансирования продукции бывшей в употреблении, которая реконструирована в стране экспортера, возможность прямой кредитной поддержки предприятий среднего и малого бизнеса в размере, не превышающем 10% собственного капитала агентства.

Первым преимуществом торгового финансирования в сравнении с банковским кредитованием является конкурентная стоимость финансирования для кредитополучателя (импортера). Кредитные ресурсы в странах Западной Европы и в Америке значительно дешевле, чем кредиты отечественных банков (что особо актуально в период кризисных изменений рынка), и даже учитывая комиссионные расходы за проведение документарных операций (за конвертацию и перевод средств, за подтверждение аккредитива, комиссия за обязательство, комиссия за организацию сделки, маржа иностранного банка и др.) конечная стоимость ресурсов, которая складывается, как правило, из процентной ставки LIBOR (EURIBOR)+2-3% годовых, сложится ниже рыночной ставки на сопоставимый срок на отечественном денежном рынке. Необходимо отметить, что ставка LIBOR (EURIBOR) является плавающей, следовательно и стоимость финансирования изменяется в зависимости от стоимости ресурсов на международном рынке. Однако в ряде случаев она может быть зафиксирована и привязана к валюте сделки. LIBOR — Лондонская межбанковская ставка предложения, средневзвешенная процентная ставка по межбанковским кредитам, предоставляемым банками, выступающими на лондонском межбанковском рынке с предложением средств в 10-ти ведущих валютах и на разные сроки от 1 дня до 12 месяцев.

EURIBOR — Европейская межбанковская ставка предложения, средневзвешенная процентная ставка, по которой один первоклассный банк предоставляет межбанковские срочные кредиты (от 1 недели до 12 месяцев) в EUR другому первоклассному банку.

Вторым преимуществом для субъектов внешнеэкономической деятельности являются сравнительно «длинные» сроки торгового финансирования, путем получения максимально возможной отсрочки платежа за товар для импортера, либо возмещения кредита для экспортера. Для «покупателя банковского продукта», торговое финансирование предоставляет преимущества в сравнении с банковским кредитом

посредством предоставления финансирования на длительные сроки (до полного завершения проекта, или последней поставки), в отдельных случаях до 10 лет плюс еще несколько лет, в частности, при финансировании с привлечением гарантий экспортных агентств.

Третьим преимуществом — является минимизация рисков, связанных с невыполнением партнерами контрактных обязательств. При импортных сделках исполнение документарного аккредитива (который является гарантией платежа) в пользу продавца-экспортера осуществляется банком только после документарного подтверждения поставки (отгрузки в адрес покупателя-импортера) товара, риск неоплаты товара (или его непоставки) может быть минимизирован за счет применения другого документарного инструмента — банковской гарантии. При предэкспортном финансировании у экспортера появляется возможность не только профинансировать производство либо закупку товара, но и получить гарантию снижения риска неплатежа со стороны покупателя от иностранных экспортных агентств и банков.

Четвертым преимуществом — является диверсификация источников финансирования бизнеса. Клиенты банка, использующие схемы торгового финансирования проектов и программ используют дополнительный источник их долгосрочного кредитования, что обеспечивает гибкость в управлении будущими потребностями в финансировании.

Пятое преимущество — дополнительные возможности работы на международных финансовых рынках, укрепление взаимоотношений с международными банковскими институтами и расширение доступа к международным кредитным рынкам и рынкам экспортных агентств.

В условиях глобального финансово-экономического кризиса мировой рынок торгового финансирования претерпевает серьезные и существенные потрясения и испытания. Одной из проблем банков является сложность привлечения в экономику долгосрочных ресурсов из-за рубежа. Клиентам банка, при выборе кредитного учреждения для осуществления операций торгового финансирования, необходимо ориентироваться на банк, который имеет международный рейтинг, широкую корреспондентскую сеть, достаточные объемы кредитных линий, открытых иностранными банками, а также соглашения о сотрудничестве с международными финансовыми институтами, страховыми и экспортными агентствами. Основными критериями для банков, принимающих клиентов на обслуживание в рамках торгового финансирования являются: достаточный и высоколиквидный залог, который может быть

представлен в виде самого предмета торговой операции, устойчивое финансовое состояние, полная транспарентность сделки.

Республика Беларусь начала интегрироваться в мировую экономику сравнительно недавно. Рост внешнеторговых оборотов и сохранение высоких страновых, политических, коммерческих, кредитных, суверенного рисков, невысокого странового рейтинга при одновременной нехватке оборотного и основного капитала стимулирует развитие торгового финансирования.

Особенно актуальным в условиях переходного периода, в особенности малых открытых экономик (каковой и является экономика Республики Беларусь) представляется кредит покупателю отечественных товаров (экспортное финансовое кредитование), как эффективный способ продвижения белорусских товаров на внешние рынки.

Система государственной поддержки экспорта позволит:

- выработать единые подходы к оказанию государством кредитно-финансовой поддержки экспортеров посредством использования организационно-экономических механизмов государственного содействия развитию экспорта;
- предоставить возможности отечественным экспортерам пользоваться методами, инструментами и механизмами кредитования экспорта, соответствующие требованиям, предъявляемым к подобного рода операциям международным банковским и торговым сообществом;
- экономить валютные ресурсы банковской системы республики и государства;
- обеспечить гарантию платежа по экспортному контракту;
- покрыть возможные убытки экспортера при форс-мажорных обстоятельствах, в т.ч. при досрочном расторжении экспортного контракта зарубежным покупателем;
- привлечь экспортеру льготное кредитование и финансирование проекта;
- вооружить отечественных экспортеров передовыми банковскими и страховыми продуктами и услугами;
- получить экспортерам дополнительные конкурентные преимущества на внешних рынках, возможность заключать взаимовыгодные внешнеторговые контракты, полноправно участвовать в глобальных процессах кооперации, специализации и интеграции;
- повысить конкурентоспособность отечественной продукции на внешних рынках и развитие внешней торговли в соответствии с требованиями, предъявляемыми Всемирной торговой организацией;
- расширить экспортный потенциал, увеличить поступление экспортной выручки, сократить дефицит внешнеторгового баланса, нарастить золотовалютные резервы страны.

В подавляющем большинстве развитых стран государство в лице правительства и центральных банков, реализует в рамках внешнеторговой политики мощную систему протекционистских мер, оказывающих правовую, финансовую, страховую, гарантийную и другую поддержку отечественных экспортеров. Приоритетным направлением развития системы поддержки экспортоориентированных предприятий, проектов и программ, в международной практике является прямое участие государства - как важнейшего субъекта внешнеэкономических отношений.

В настоящее время более 80% внешнеторговых операций и сделок во всем мире осуществляется посредством схем и механизмов внешнеторгового финансирования (торгового финансирования), основным и наиболее эффективным инструментом которого,

является экспортный кредит и обязательное участие НЭКА. Существенным условием кредитования экспорта является обязательное экспортное страхование.

Экспортный кредит может выступать в двух основных видах: коммерческого экспортного кредита и банковского (финансового) экспортного кредита (кроме данных видов поддержки экспорта в международной практике реализуются схемы рефинансирования кредитов, компенсации процентных ставок, проектное финансирование, «связанное» финансирование, прямые зарубежные займы, портфельные инвестиции в других странах и др.). Наиболее актуальным в условиях переходного периода, в особенности малых открытых экономик (каковой и является экономика Республики Беларусь, около 60% ВВП составляет экспорт) является кредит покупателю отечественных товаров (экспортное банковское финансовое кредитование), как эффективный способ продвижения белорусских товаров на внешние рынки. Необходимо отметить, что неперенным условием данного вида кредитования внешнеэкономической торговой деятельности экспортеров является страхование данных сделок через национальные экспортно-кредитные агентства (НЭКА) в рамках государственного гарантирования.

В международной практике НЭКА являются, чаще всего государственной институциональной структурой, которые осуществляют кредитование, финансирование и страхование экспортных сделок либо специализируются исключительно на предоставлении гарантий и страховании экспортных кредитов, это всемирно известные и надежные компании EULER-Hermes (Германия), ОеКВ (Австрия), EGAP (Чехия), KUKE (Польша) и др. Государственная поддержка экспорта оправдана в случаях:

- другая форма страховой, кредитной и финансовой поддержки не может быть применена (неразвитый рынок страховых услуг, финансирование стратегических отраслей экономики либо единичных высокорисковых и крупных внешнеторговых сделок и др.);
- контрагентами являются резиденты развивающихся стран;
- политические, страновые, коммерческие и суверенные риски государства-контрагента настолько велики, что не могут быть покрыты без участия государства.

В Республике Беларусь государственная кредитная и финансовая поддержка экспорта находится в стадии становления, вместе с тем необходимо отметить, что Белоруссия явилась первой страной среди стран СНГ, которая приступила к созданию систему страхования экспортных рисков с поддержкой государства. В 2001 году была создана специализированная компания РУПЭИС «Белэксимгарант», которая стоит у истоков формирования системы стимулирования и развития экспорта Республики Беларусь. Стратегической целью деятельности и миссией является создание и обеспечение эффективного функционирования национальной системы страхования внешнеторговых операций и экспортных кредитов, а также защиту интересов государства и отечественных экспортеров от рисков на международных рынках капитала, товаров, работ, услуг. РУПЭИС «Белэксимгарант» обеспечивает страхование при поддержке государства белорусские экспортные кредиты в соответствии с нормами и тарифами, действующими в странах-членах Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР).

**Под постфинансированием теперь понимают предоставление финансирующим банком банку-эмитенту на определенный срок отсрочки по возмещению денежных средств, перечисленных по аккредитиву финансирующим банком в пользу бенефициара (исполняющего банка), а финансирующий банк - это исполняющий, подтверждающий или рамбурсирующий банк, предоставляющий банку-эмитенту на определенный срок отсрочку по возмещению денежных средств, перечисленных по аккредитиву в пользу бенефициара (исполняющего банка) (абзац 27 п.2 Инструкции № 748). Как и ранее, услуга постфинансирования предоставляется по поручению приказодателя или по собственной инициативе банка-эмитента (п.15 Инструкции № 748).**

Авансирование поступления выручки со стороны исполняющего (подтверждающего) банка по просьбе бенефициара не является постфинансированием. Иногда его именуют «скрытое подтверждение» (silent confirmation), или «мягкое подтверждение» (когда обязательство банка зависит от получения возмещения от другого финансового учреждения). Такого рода подтверждения не упоминаются в Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов, но их законность в качестве активной банковской операции, как правило, не вызывает сомнений.