

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики**

Хубулава М.Н.

**Операции во внешней торговле
и валютные операции банков**

Москва 2003

УДК	336.717
ББК	65.262.1
Х	98

Хубулава М.Н. Операции во внешней торговле и валютные операции банков - М., Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2003. – 146 с.

© Хубулава М.Н., 2003 г.

© Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2003 г.

Содержание

Глава1.	Валютные отношения. Валютная система	4
1.1.	Валютная система. Элементы валютной системы.....	4
1.2.	Развитие мировых валютных систем.....	9
1.3.	Валютная политика: понятие, цели, формы, методы	23
1.4.	Золотореальные резервные активы, гарантийный фонд. Рынки золота.....	25
Глава2.	Валютный рынок	36
2.1.	Экономическая характеристика валютного рынка, его функции, структура участников	36
2.2.	Валютный курс: сущность, факторы воздействия.....	39
2.3.	Методы котировки валют	42
2.4.	Кросс-курс.....	44
Глава3.	Валютные сделки.....	46
3.1.	Следки спот. Валютные свопы.....	46
3.2.	Форвардные операции.....	46
3.3.	Исторические виды валютных курсов рубля	52
3.4.	Динамика рыночного валютного курса рубля	57
Глава4.	Механизм международных расчетов	62
4.1.	Выбор валюты и определение условий международных расчетов.....	62
4.2.	Оценка условий международных расчетов	65
4.3.	Механизм корреспондентских отношений	66
4.4.	Формы международных расчетов	80
4.4.1.	Банковский перевод.....	83
4.4.2.	Инкассовая форма расчетов.....	85
4.4.3.	Аккредитив как форма международных расчетов.....	91
4.4.4.	Использование карточек в международном платежном обороте.....	121
4.4.5.	Чеки.....	134
4.4.6.	Вексель	138

Глава 1. Валютные отношения. Валютная система

1.1. Валютная система. Элементы валютной системы

Валюта (итал. *valuta* — «цена, стоимость») — это денежная единица страны. Отдельные элементы валютных отношений появились еще в античном мире — Древней Греции и Древнем Риме — в виде вексельного и меняльного дел.

Следующим этапом развития валютных отношений стали средневековые «вексельные ярмарки» в знаменитых торговых центрах Западной Европы — Лионе, Антверпене и др. Международные валютные отношения были обусловлены созданием мирового рынка, углублением межнационального разделения труда, развитием экономических отношений между различными государствами. Между валютными отношениями и процессом воспроизводства существуют прямая и обратная связи. Объективной основой валютных отношений является процесс общественного воспроизводства, международный обмен товарами, капиталами, услугами.

Валютные отношения вторичны по отношению к процессу воспроизводства. Тем не менее они оказывают на него влияние, в частности валютные кризисы негативно отражаются на процессе воспроизводства. Состояние валютных отношений зависит от уровня развития экономики, национальной, мировой и политической обстановки.

Валютную систему можно рассматривать с экономической и организационно-правовой точек зрения (рис. 1.1).

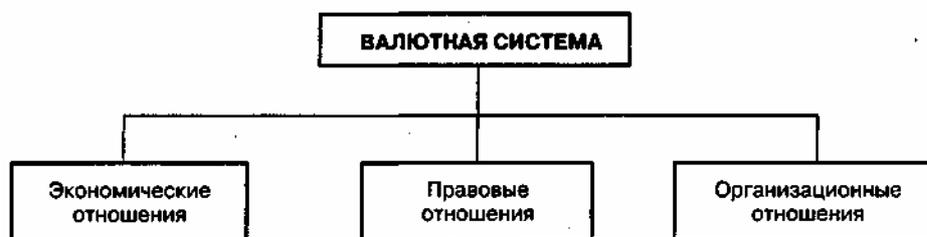


Рис. 1.1. Важнейшие сущностные составляющие валютной системы

С экономической точки зрения валютная система — это совокупность валютно-экономических отношений, исторически сложившихся на основе интернационализации хозяйственных связей.

С организационно-правовой — это государственно-правовая форма организации валютных отношений страны, сложившаяся исторически на основе интернационализации хозяйственных связей и закреплённая национальным законодательством с учетом норм международного права.

Различаются национальная, региональная и мировая валютные системы (рис. 1.2). Раньше возникла национальная валютная система. Это совокупность валютно-экономических отношений, с помощью которых осуществляется международный платежный оборот, образуются и используются валютные ресурсы страны.



Рис. 1.2. Структура валютной системы по критерию глобалистики

Национальная валютная система является составной частью денежной системы страны, но относительно самостоятельна и выходит за национальные границы. Ее особенности определяются степенью развития экономики и внешнеэкономических связей страны.

Национальная валютная система включает следующие элементы:

- национальная валюта;
- степень ее обратимости;
- паритет национальной валюты;
- режим курса национальной валюты;
- международная валютная ликвидность страны;
- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- международные кредитные средства, регламентация их использования;
- регламентация международных расчетов страны;
- режим национального рынка и рынка золота;
- национальные органы, обслуживающие и регулирующие валютные от ношения страны.

Национальная валютная система связана с мировой. Эта связь осуществляется через национальные банки, обслуживающие и регулирующие валютные отношения, и проявляется в межгосударственном валютном регулировании.

Мировая валютная система — это закрепленная международными соглашениями форма организации международных валютных отношений, сложившихся на основе развития мировой системы хозяйства.

Мировая валютная система включает в себя:

- резервные валюты, международные счетные единицы;
- условия взаимной обратимости валют;
- унифицированный режим валютных паритетов;

- регламентацию режимов валютных курсов;
- межгосударственное регулирование международной валютной ликвидности;
- межгосударственное регулирование валютных ограничений;
- унификацию правил использования международных кредитных средств обращения;
- унификацию основных форм международных расчетов;
- режим мировых валютных рынков и рынков золота;
- международные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование.

Взаимная связь национальной и мировой валютных систем не означает их тождества, поскольку различны их задачи, условия функционирования и регулирования. Так, если национальная валютная система базируется на национальной валюте (денежной единице страны), то мировая валютная система — на одной или нескольких резервных валютах или международной счетной денежной единице.

Резервная (ключевая) валюта — особая категория конвертируемой национальной валюты ведущей капиталистической страны, которая выполняет функции международного платежного и резервного средства, служит базой определения валютного паритета и валютного курса для других стран.

Существуют определенные объективные предпосылки приобретения валютой статуса резервной:

- 1) господствующие позиции страны в мировом производстве, экспорте товаров и капиталов, золотовалютных резервах;
- 2) развитая сеть кредитно-банковских услуг, в том числе за рубежом;
- 3) организованный рынок ссудных капиталов;
- 4) либерализация валютных операций, свободная обратимость валюты, что обеспечивает спрос на нее других стран.

В институциональном аспекте необходимым условием признания национальной валюты в качестве резервной является внедрение ее в международный оборот через центральные банки и международные валютно-кредитные организации, осуществляющие межгосударственное валютное регулирование.

Международная счетная денежная единица — валютная единица, используемая как условный масштаб для соизмерения международных требований и обязательств, установления валютного паритета и курса.

Следующий элемент валютной системы — степень конвертируемости валют. Конвертируемость представляет собой характеристику экономики определенного типа, которая в принципе не может быть создана разовым правительственным решением.

Степень конвертируемости валюты определяется состоянием и типом экономики. В наиболее широком плане конвертируемость национальной валюты представляет механизм прямой связи внутреннего

рынка с мировым, что подразумевает подлинно многосторонний характер торговли (в отличие от двусторонних клирингов) и достаточную степень открытости экономики для внешней конкуренции. Прежде конвертируемость означала свободу размена национальной валюты на золото, а сегодня главным ее признаком является уровень валютных ограничений.

Следует разделить понятия твердая и конвертируемая валюта.

Твердая валюта имеет устойчивый или повышающийся рыночный курс и покупательную способность. Она почти всегда является конвертируемой.

Конвертируемость бывает полная или частичная, внутренняя или внешняя (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Различная степень конвертируемости валюты

Полная конвертируемость подразумевает отсутствие валютных ограничений по текущим и финансовым операциям. Это характерно для свободно конвертируемых (обратимых) валют (СКВ), к которым относятся денежные единицы США, Канады, стран ЕЭС, Швейцарии, Японии, Швеции, Австрии и др. Некоторые СКВ широко используются в международных расчетах как средство создания валютных резервов. Эти валюты называются резервными, или ключевыми. Такой статус сейчас имеют доллар США, английский фунт стерлингов, немецкая марка, японская иена, швейцарский франк и др.

Частичная конвертируемость подразумевает сохранение тех или иных валютных ограничений.

Внутренняя конвертируемость означает отсутствие ограничений для резидентов.

Внешняя конвертируемость означает отсутствие ограничений для нерезидентов.

Резидент — юридическое или физическое лицо, которое с точки зрения валютного контроля постоянно пребывает в другой стране и не считается иностранным (например, компания официально зарегистрирована, а физическое лицо имеет гражданство). *Нерезидент* — юридическое или физическое лицо, имеющее зарегистрированный адрес в другой стране. При осуществлении валютных ограничений отношения между резидентами и нерезидентами регламентируются.

После второй мировой войны только США имели конвертируемую валюту, а ведущие страны смогли перейти к ограниченной обратимости по текущим операциям только в конце 50-х гг. Сегодня отменили валютные ограничения также ФРГ, Великобритания, Япония, Канада, Нидерланды, Австралия, Новая Зеландия, Сянган (Гонконг), Сингапур, Малайзия и некоторые арабские страны. Для введения частичной конвертируемости необходимо как минимум наличие внутреннего рынка товаров, услуг, капиталов, валюты. Этот рынок должен быть сбалансирован и открыт в определенной степени для нерезидентов.

Подлинная конвертируемость характерна для высокоразвитых и открытых экономик. Различают три уровня конвертируемости:

- 1) элементы конвертируемости;
- 2) инструменты регулирования отношений с мировым рынком;
- 3) важнейшие элементы общеэкономической политики. Элементы конвертируемости:

- а) гибкий рыночный курс, регулирующий и отражающий спрос и предложение;

- б) отсутствие валютных ограничений по текущим и финансовым операциям;

- в) право резидентов владеть и распоряжаться иностранной валютой;

- г) право нерезидентов осуществлять операции с национальной валютой. Регулирование связей с мировым рынком:

- а) соответствующая торговая и таможенная политика;

- б) валютная политика (режим курса и формы его поддержки, валютный контроль).

Элементы общеэкономической политики:

- а) регулирование рыночных отношений и участие государства в экономике;

- б) денежно-кредитная и бюджетная политика:

- финансовая сбалансированность;

- антиинфляционные меры;

- поддержание высокой покупательной способности валюты.

Элементом валютной системы является *валютный паритет* — соотношение между двумя валютами, установленное в законодательном порядке.

Фактически валюты ряда стран привязаны к одной из ведущих капиталистических валют или корзине валют. Валютный паритет служит основой *валютного курса*, который также является элементом валютной системы. Различаются фиксированные валютные курсы, колеблющиеся в узких рамках, и плавающие курсы, изменяющиеся в зависимости от рыночного спроса и предложения валюты.

Элементом валютной системы является *международная валютная* ликвидность, которая включает золотовалютные резервы, резервные кредиты в МВФ.

Периодически в рамках национальной валютной системы вводятся ограничения на операции с валютными ценностями.

Другой элемент валютной системы — *международные кредитные средства обращения*. Регламентация их использования, как и практика международных расчетов, осуществляется в соответствии с унифицированными международными нормами. В их числе: Женевская конвенция (вексельная и чековая), Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов и инкассо и др.

Институциональная структура валютной системы подвергается регулированию на национальном, региональном и межгосударственном уровнях.

1.2. Развитие мировых валютных систем

До 1914 г. международное движение как долгосрочных, так и краткосрочных капиталов могло осуществляться практически без правительственного контроля, поскольку валютные отношения оставались сравнительно стабильными, а инфляционные процессы в международной сфере сдерживались. Происходило это благодаря тому, что межгосударственные расчеты постоянно корректировались механизмом золотого стандарта. При золотом стандарте существовал свободный международный валютный оборот. Владельцы иностранной валюты могли свободно распоряжаться ею: продавать банку или любому третьему лицу по свободно складывающемуся курсу, колебания которого ограничивались золотыми точками. Превращение национальной валюты в иностранную или в золото (независимо от цели) никем и ничем не ограничивалось.

Колебания курсов на валютном рынке в условиях золотого стандарта обычно были незначительны. Механизм золотых точек не был абсолютно надежным регулятором валютных курсов. Например, всего три страны (Великобритания, США и Нидерланды) до 1914 г. допускали свободный ввоз/вывоз золота.

Первая мировая война нарушила нормальное функционирование валютного рынка. Для этого времени характерны невыполнение обязательств, запреты на экспорт золота, фиксация курсов и т. д. Большинство государств ввело торговые и валютные ограничения. Золото повсеместно изъяли из обращения, а механизм золотого стандарта перестал функционировать.

В 1919 г. власти ведущих стран прекратили поддержку своих валют, наступил период неконтролируемых колебаний их курсов.

Конференция 1922 г. в Женеве попыталась установить некоторую переходную систему. Для нормализации функционирования валютной

системы было рекомендовано восстановить частичную обратимость национальных валют в золото только в виде слитков (оно исчезло из внутреннего обращения). Вследствие войны произошел процесс перераспределения запасов благородных металлов. Чтобы помочь странам, лишившимся золота, восстановить национальную валюту, было предложено резервные авуары выражать не только в этом металле, но и в валюте, которую можно было в него обратить.

Война усилила неравномерность экономического и политического развития: основные мировые запасы казначейского золота оказались сосредоточены в США, Англии, Франции и Японии. Эти страны могли себе позволить иметь денежные системы, базирующиеся на золотом стандарте. Так, Франция в 1928 г. вернулась к золотому паритету. В других странах установился золотодевизный стандарт бумажно-денежного обращения, ориентированного на ту или иную сильную иностранную валюту.

После кризиса 1929 г. была сделана новая попытка достичь международного согласия. В июне 1933 г. в Лондоне состоялась конференция 66 стран, на которой обсуждались вопросы возврата к золотомонетному стандарту и установления тройственного перемирия (таможенного, валютного и, по возможности, международных долгов), повышения цен, способных оживить деловую активность. Провал Лондонской конференции привел к возникновению стерлингового блока и росту значения доллара.

В 1931-1933 гг. сложились три валютных блока: стерлинговый (страны Британской империи, ряд стран Западной Европы, Иран, Ирак, Египет, Япония); долларовый (Канада, Ньюфаундленд и страны Латинской Америки) и «золотой блок*» (во главе с Францией — в него входили Бельгия, Нидерланды, Швейцария, Италия и Польша).

В рамках таких зональных валютных блоков рядовые валюты были привязаны к золотому паритету центральной валюты блока.

Переход к золотодевизной системе означал резкое сокращение золота в международном обороте и требовал дальнейшего совершенствования международных кредитно-платежных отношений. В период между мировыми войнами получили развитие различные формы валютного клиринга. В 1931 г. было заключено первое двустороннее клиринговое соглашение между Венгрией и Швейцарией, а к 1939 г. насчитывалось уже 83 клиринговых, 53 платежно-клиринговых и 36 платежных соглашений между 38 государствами.¹

Растущая зависимость национальных хозяйств друг от друга в кредитно-финансовой и валютной сферах была характерна для мировой капиталистической экономики периода между войнами. Начавшийся в

¹ Матюхин Г. Г. Проблемы кредитных денег при капитализме. — М.: Наука, 1977, с. 136.

1929 г. в США кризис быстро перекинулся в Западную Европу и оказал разрушающее воздействие на ее экономику.

Государственное регулирование внесло ощутимые изменения в кредитно-финансовые отношения внутри стран и на международной арене, в мировую валютную систему. Международное движение товаров и капиталов было взято правительствами под строгий контроль и подверглось сильному ограничению введением жесткой регламентации деятельности банков в каждой стране.

Вторая мировая война еще более усилила необходимость государственного регулирования хозяйственной жизни, в том числе внутренних и международных кредитных отношений, но она же неизбежно их и расстроила.

В послевоенные годы США вновь выступили кредитором Западной Европы, предоставив \$17 млрд по «плану Маршалла». В Америке сконцентрировались основные запасы мирового казначейского золота, что обусловило неизбежность модификации золотодевизного стандарта в золотодолларовый. Валютная система, опирающаяся на одно только золото, усилила взаимозависимость национальных хозяйств.

Уже в 30-х, а особенно в 40-х гг., государственное монополистическое регулирование начинает все активнее проникать в сферу межгосударственных отношений.

После второй мировой войны на базе довоенных валютных блоков оформились валютные зоны (группировки государств, валюты которых зависят от валюты возглавляющей зону страны). Входящие в валютную зону страны были связаны с возглавляющей страной единым валютно-финансовым режимом и в основном одинаковой системой валютных ограничений.

Насчитывалось шесть валютных зон: стерлинговая, долларовая, французского франка, португальского эскудо, испанской песеты и голландского гульдена.

Возглавляемая США долларовая зона возникла в 1933 г. (охватывала страны, не применявшие валютных ограничений, — Боливию, Венесуэлу, Гаити, Гватемалу, Гондурас, Канаду, Колумбию, Мексику, Никарагуа, Панаму, Сальвадор). Их территория составляла $\frac{1}{5}$ земного шара. Основные признаки долларовой зоны таковы: поддержание неизменного соотношения между валютой своей страны и долларом США; отсутствие валютного контроля при международных расчетах с иностранными государствами; хранение большей части валютных резервов в виде долларовых вкладов в банках США, через которые и осуществлялись международные расчеты стран зоны. В качестве экономической основы долларовой зоны выступало господство американского капитала; подавляющая часть внешней торговли стран зоны была ориентирована на рынок США.

Зона французского франка была создана Францией для сохранения своих позиций в колониальных, зависимых странах (Алжире, Марокко,

Тунисе, Мадагаскаре, Монако, Камеруне). Единый валютный и таможенный режим стран зоны, свободная обратимость валют внутри зоны, обеспечение французским франком и казначейскими обязательствами Франции позволяли французским монополиям осуществлять контроль над экономикой и кредитно-денежной системой данных стран и извлекать из этого прибыли. Все внешнеэкономические операции осуществлялись через уполномоченные французские банки и Стабилизационный валютный фонд французского банка. Франция контролировала всю валютную выручку стран зоны. 1 октября 1959 г. из зоны вышел Тунис, а 1 марта 1960 г. — Гвинейская республика. Для сохранения своего влияния Франция все шире использовала методы увеличения государственных капитальных вложений в странах зоны и бюджетные дотации.

Стерлинговую зону (Индия, Пакистан, Австралия, Новая Зеландия, Цейлон, Гана, Кения, Кипр, Нигерия, Танганьика, Бирма, Ирландия, Исландия, Ливия, ИОАР, Кувейт) возглавляла Великобритания.

Кризис валютных зон создал условия для усиления валютно-финансовых связей развивающихся государств. Этому способствовали узость финансовой базы большинства молодых государств, огромная роль внешнего финансирования, неравномерность распределения золотовалютных резервов, неустойчивость платежных балансов и валютных курсов.

Быстрое накопление нефтедобывающими странами огромных валютных резервов, уменьшение финансовой зависимости от ведущих держав содействовали налаживанию региональных связей.

Опыт военных лет и опасность его повторения после второй мировой войны побудили США и Великобританию предпринять уже в 1943 г. первые шаги к созданию свободной, стабильной и многосторонней валютной системы. Проект послевоенного международного устройства стал предметом обсуждения на Международной конференции стран антигитлеровской коалиции в Бреттон-Вудсе (США, 1944 г.). Идейным вдохновителем создания международной организации был М. Кейнс. Противником этой системы стал М. Фридмен.

В основе Бреттон-Вудской системы было прежде всего совместное регулирование валютных курсов, фиксированных и взаимосвязанных. Для управления системой был образован Международный валютный фонд, первоначально состоявший из 44 стран. Каждый член организации определял золотое содержание своей валюты и на этой базе фиксировал курс в валютах других стран-участниц. Колебания курса допускались в пределах $\pm 10\%$. МВФ предоставлял краткосрочные кредиты для урегулирования платежных балансов.

Международным резервным средством наряду с золотом стал американский доллар — единственная формально обратимая в металл

национальная валюта. Официальная цена золота до 1971 г. составляла \$ 35 за тройскую унцию. Английский фунт стерлингов объявлялся «второй» резервной валютой. Курсы проведения операций с наличной иностранной валютой на рынке каждой из стран не должны были отличаться от паритетов более чем на 1 %.

Для облегчения международных расчетов были созданы специальные права заимствования — коллективные расчетные средства (СДР). Распределение СДР между участниками происходило в соответствии с финансовым вкладом каждого из них. СДР были размениваемы на все валюты участников МВФ по курсу, вначале приравненному к доллару, а затем установленному до \$ 1,2.

Созданная в Бреттон-Вудсе валютная система была эффективной около 15 лет. 1950-е гг. были относительно спокойными в плане постепенного похода к конвертируемости. Только французский франк подвергся значительному изменению паритета, будучи девальвированным 27 декабря 1958г. на 14,9%.

В 1961 г. ревальвировали немецкая марка и голландский гульден. 18 ноября 1967 г. происходит девальвация фунта стерлингов (с \$ 2,80 до \$ 2,40). В 1968 г. девальвировал французский франк (на 11,1 %), а в 1969 г. ревальвировала немецкая марка.

Потеря доверия к доллару приходится на ранние 70-е гг. 15 августа 1971 г. США заявили об отходе от конвертируемости доллара в золото.

На Валютной конференции 17-18 декабря 1971 г. в рамках Смитсоновского соглашения США предприняли повышение официальной стоимости золота с \$ 35 до \$ 38 за унцию, что означало девальвацию доллара на 7,89 %. Ревальвации же составили: 7,7 % — для иены; 4,6 % — для немецкой марки; 2,8 % — для голландского гульдена и бельгийского франка.

Соглашение предусматривало расширение допустимых пределов колебаний валютные курсы с 1 до 2,25 % в обе стороны от паритета и некоторые другие меры, призванные способствовать восстановлению валютной стабильности.

В январе 1976 г. в Кингстонском соглашении по пересмотру устава МВФ (иногда именуется Ямайским) был закреплен отказ от основополагающих принципов Бреттон-Вудской системы. Были отменены золотой стандарт и система твердой фиксации курсов, наложен запрет на использование золота в качестве основы валютных паритетов, узаконена система плавающих валютных курсов. При этом многие партнеры сохранили привязку к доллару и приняли решение превратить СДР в основное резервное средство, ключевой актив международной валютной системы. Однако квота СДР в мировых валютных резервах оставалась на уровне 6 %.

Одним из наиболее важных принципов, положенных в основу измененного устава МВФ, стала «демонетизация» золота — упразднение

его официальной цены и устранение из валютной системы, международных расчетов и кредитных отношений. С этого времени особенно резко возрос приток американской валюты в международный платежный оборот.

Свободный режим установления валютных курсов способствовал развитию в валютной сфере тенденции к полицентризму с ярко выраженными признаками утраты долларом роли валютного эталона.

Таким образом, Ямайское соглашение признало положение, в котором оказалась валютная система, отвергло возможность для золота служить какой-либо полезной цели в рамках системы и официально установило, что национальная денежно-кредитная политика не должна ограничиваться никакими международными правилами о валютных курсах.

Наряду с развитием мировых валютно-кредитных отношений и их урегулированием в глобальном аспекте шел процесс их упорядочения в региональном масштабе.

По окончании второй мировой войны руководители западноевропейских стран осознали необходимость формирования политического союза. Так, в 1949 г. был создан Совет Европы. В это же время возникли такие международные организации, как Организация европейского экономического сотрудничества (1948 г.), Организация североатлантического договора (1949 г.) и Западноевропейский союз (1954 г.).

Все они выступали в качестве добровольных ассоциаций, а не органов с властными полномочиями на международном уровне.

Постепенно, по мере развития экономических отношений, формировались и другие структуры, например Европейское объединение угля и стали (1951 г.), Европейское объединение по использованию атомной энергии в мирных целях (1957 г.) и Европейское экономическое сообщество (возникшее в целях развития общего рынка шести стран-членов). С 1992 г. оно стало называться Европейское сообщество. Образовавшись 25 марта 1957 г. на основании Римского договора шести стран (Франции, Германии, Италии, Бельгии, Нидерландов, Люксембурга), это сообщество имело в своем фундаменте четыре главных института — Комиссию европейских сообществ, Совет министров, Европарламент и Международный суд. Помимо этого, существует целый ряд специализированных организаций, работающих в определенных областях. Это Комиссия по экономическим и социальным вопросам, Европейский инвестиционный банк и др.

Главная задача ЕС — согласование и выработка общей политики стран-членов. В экономической сфере решение этой задачи опирается на таможенный союз и общий рынок. В этом направлении были введены единый внешний тариф и единая сельскохозяйственная политика, отменены таможенные барьеры и ограничения на перемещение людей и капитала между странами-членами; установлены общие правила

конкурентной борьбы; осуществлена общая транспортная политика, согласованы налоговая и единая региональная и социальная политики.

Постепенно возникло противоречие между внешнеторговой и валютной составляющими интеграционного процесса, особо обострившееся в 1973 г. в связи с переходом мировой валютной системы от фиксированных к плавающим валютным курсам.

Для смягчения противоречия и ограничения возможностей государств, входящих в ЕС, манипулировать курсами своих валют в интересах собственных экспортеров страны-члены ЕС в 1979 г. ввели в действие Европейскую валютную систему. Она предусматривала установление узкого коридора, в пределах которого возможны колебания курсов обмена национальных валют и постепенное объединение денежных систем всех стран-участниц.

Таким образом, с марта 1979 г. начала формироваться Европейская валютная система, задачи которой состояли в содействии снижению инфляции и обеспечении стабильности валютных курсов. Механизм действия этой системы предполагал использование единой расчетной единицы Экю.

Экю — составная валюта, поддерживаемая корзиной национальных валют стран Сообщества. Доля каждого участника зависит от его доли в совокупном валовом продукте и взаимной торговле. На основе валютной корзины формировался и центральный курс Экю. Режим валютных курсов в системе предусматривал совместные изменения валют, получившие название «европейской валютной змеи». Пределы взаимных колебаний устанавливались в размере $\pm 2,25\%$ от общего центрального курса (для Италии и Испании — $\pm 6\%$). С августа 1993 г. из-за обострения валютных проблем ЕС рамки этих колебаний расширены до $\pm 15\%$.

Соблюдение указанного режима подкреплялось регулируемыми мерами: изменением процентных ставок, оказывающих влияние на валютный курс, взаимным кредитованием центральных банков в целях поддержания курсовых соотношений и валютными интервенциями.

Экю выступала как международное платежное и резервное средство наряду с национальными валютами, но существовала в форме записей на счетах банков и безналичных перечислений по ним.

В декабре 1991 г. в Маастрихте страны ЕС договорились о сроках перехода к Европейскому валютному союзу. Договор был подписан 7 февраля 1992 г. и вступил в силу с 1 ноября 1993 г.

Объединенный рынок может работать эффективно только при согласованных позициях всех стран в отношении факторов, определяющих стабильность валютных курсов, инфляцию, платежный баланс и уровень процентных ставок.

На первом этапе перехода все члены ЕС должны были присоединиться к Единому механизму валютного обмена и держать курсы своих валют в рамках согласованного коридора. Контроль за

«переливами»' капитала между странами также отменялся. С 1994 г. наступил второй этап Продолжительностью в три года. Сближение политики всех стран в отношении инфляции, процентных ставок, состояния платежных балансов и налоговой политики должно было гарантировать стабильность валютных курсов в еще более узких рамках. На третьем этапе страны переходят к использованию единой валюты — Евро, которая в безналичной форме вводится с 1 января 1999 г.

Созданный Центральный Европейский банк по существу превращается в эмитента европейских денежных знаков, проводящего единую денежно-кредитную политику Союза: определяет курс Евро по отношению к доллару и другим внешним валютам, процентные ставки по еврокредитам, условия купли-продажи европейских ценных бумаг.

Таким образом, интеграционные процессы в Европе носят необратимый характер. Стабилизационный эффект Евро, прежде всего на территории Европы, очевиден.

С 1 января 1999 г. по 31 декабря 2001 г. предусматривается начало реальной деятельности Экономического и Валютного союзов. Жестко и необратимо фиксируются курсы национальных валют стран-участниц по отношению к Евро, которая становится самостоятельной, полноправной денежной единицей. В этот период параллельно и наравне с ней функционируют и национальные валюты.

После 31 декабря 2001 г. все счета в обязательном порядке должны конвертироваться по официальным курсам в Евро.

К 1 января 2002 г. в обращение вводятся новые банкноты и монеты в Евро, замещающие прежние в национальных денежных единицах.

После 1 июля 2002 г. евробанкноты и евромонеты становятся единственным законным платежным средством в соответствующих странах.

На практике замещение национальных валют по фиксированным курсам началось с 1 января 1999 г. С этого же времени все ссылки в юридических документах на Экю заменяются ссылками на Евро по курсу 1:1.

Любые платежные обязательства, выраженные в Евро или национальных денежных единицах данной страны-участницы, могут погашаться должником либо в Евро, либо в национальной валюте.

В переходный период с 1 января 1999 г. до 31 декабря 2001 г. действует принцип свободы выбора для участников сделок (национальная валюта или Евро).

В перспективе использование Евро в международных расчетах, кредитных отношениях, операциях на финансовых рынках предопределяет ей роль резервной валюты, которая займет свое место и в официальных валютных резервах, сосредоточенных в центральных банках стран, и в резервах коммерческих банков — на счетах их клиентов и на корреспондентских счетах.

Превращение Евро в мировую валюту носит постепенный характер. Долгосрочные перспективы Евро зависят от внутренних и внешних экономических факторов, связанных с денежно-кредитной политикой.

Очевидно, появление новой единой валюты окажет влияние на валютную систему в целом. Произойдет переход от доминирующей роли доллара к валютному плюрализму.'

Следовательно, развивается процесс глобализации экономической деятельности при помощи многообразных международных экономических связей в области производства, торговли, финансов.

В то же время набирает силу и процесс регионализации в виде создания региональных экономических блоков и объединений в разных уголках планеты.

Яркими проявлениями этой тенденции являются Европейский союз и Европейский валютный союз.

Таким образом, исследования процесса формирования и развития мировой валютной системы и валютного регулирования позволили выявить некоторые тенденции. Так, процесс развития мировой валютной системы прошел ряд стадий — от использования золотого стандарта до образования отдельных валютных зон в системе взаимоотношений метрополия—колонии и политических союзов до параллельного использования золота и доллара в послевоенный период с последующим вытеснением металла из международного платежного оборота и его заменой американским долларом. В новейшей истории, с одной стороны, происходит глобализация доллара и усиление его ведущих позиций в качестве международного валютного резерва, а с другой — развивается процесс регионализации с выделением ключевой валюты Евро и делаются попытки продвижения в этом же направлении стран Юго-Восточной Азии, СНГ и др.

Кроме того, наблюдается пока скрытая тенденция переформирования мирового валютного рынка, созданного на базе американского доллара, и необходимого изменения функций международных финансовых институтов. Все это проявилось в ходе мирового финансового кризиса 1998 г. Следовательно, ключевыми проблемами нового тысячелетия станут пересмотр структуры мировых валютных резервов, международной ликвидности, отказ от доминирующей роли американского доллара и переход к многополярной валютной системе. Кроме того, основываясь на объективных глобальных тенденциях мирового развития в целом и валютного рынка в частности, можно предположить, что в отдаленной перспективе возникает необходимость и целесообразность формирования единой мировой валюты.

Предпосылки создания ЕВС

Причины развития процессов валютной интеграции в ЕЭС неотделимы от структурных изменений в мировой капиталистической системе хозяйства и эволюции ее валютных систем с начала 70-х гг.

В 50-х и начале 60-х гг. Бреттон-Вудская валютная система была относительно стабильной. Ее механизм соответствовал структуре мирового капиталистического хозяйства и расстановке сил на международной арене. В 50-е гг. экономическое могущество США поставило другие капиталистические государства в свою полную экономическую и финансовую зависимость.

Однако изменение соотношения сил в капиталистическом мире в пользу стран Западной Европы и Японии, рост их экономической мощи привели к выступлениям против валютной гегемонии США, злоупотреблявших статусом доллара в роли резервной валюты и поощрявших внешнеэкономическую экспансию своих монополий. На сегодняшний день ЕС насчитывает 15 стран-участниц с суммарным населением в 370 млн человек и валовым национальным продуктом (ВНП), составляющим 6 млрд Эю, что на 10 % выше аналогичного показателя США и на 64 % Японии.

Непосредственный толчок планам создания ЕВС дали Ямайские соглашения о реформе международной валютной системы (1976-1978 гг.), основные принципы которой не отвечали интересам западноевропейских стран. Во-первых, они не были удовлетворены функционированием системы СДР и ее тесной связью с американским долларом, а во-вторых, выражали недовольство введением плавающих курсов, отрицательно сказывающихся на их внешней торговле и функционировании уже созданных интеграционных процессов ЕЭС.

С 13 марта 1979 г. начала функционировать Европейская валютная система (в составе 8 стран Общего рынка — Германии, Франции, Бенилюкса, Италии, Ирландии, Дании).

Механизм работы ЕВС составили три элемента: европейская валютная единица — Эю; режим совместного колебания валютных курсов — «суперзмея», Европейский фонд валютного сотрудничества.

Экю — составная валюта, ее поддерживает корзина национальных валют стран Сообщества, причем доля каждого участника зависит от веса страны в совокупном валовом продукте и взаимной торговле. Квоты выглядят следующим образом (в %):

Немецкая марка	32,7;
Французский франк	20,8;
Английский фунт	11,2;
Голландский гульден	10,2;
Итальянская лира	7,2;
Бельгийский и люксембургский франк	8,7;
Испанская песета	4,2;
Датская крона	2,7;
Ирландский фунт	1,1;
Португальское эскудо	0,7;
Греческая драхма	0,5.

Ежедневно определяется расхождение между рыночным и центральным курсами каждой валюты и Экю. Рыночный курс валюты может достигнуть порога отклонений по отношению к Экю, не выходя за пределы его допустимых колебаний по отношению к национальным валютам стран-участниц ЕВС.

Этот «сигнальный» механизм призван заранее предупреждать страны о приближающемся нарушении двусторонних соотношений валютных курсов.

Действующий механизм обменных курсов стран ЕС ограничивает изменения валют в пределах 2,25 % одна относительно другой и в диапазоне не более 15 %.

Сетка паритетов и ее связь с Экю является основой валютных интервенций и системы взаимного кредитования и расчетов. Обычно интервенции проводятся одновременно банками стран, курсы валют которых достигли противоположных допустимых пределов взаимных отклонений. Банк сильной валюты покупает слабую валюту, а банк слабой валюты продает сильную. Однако покупка сильной валюты означает для страны со слабой валютой затрату валютных резервов, что вынуждает прибегать к ужесточению денежно-кредитной политики и повышению учетных ставок. Эта система дает односторонние преимущества странам с сильной валютой.

Введение механизма поддержания валютных курсов и системы валютных интервенций повлекло за собой создание системы краткосрочного и среднесрочного кредитования, в которую входят следующие элементы.

1. Система кредитов типа «своп» между центральными банками, чьи курсы валют достигли допустимых пределов.

2. Фонд краткосрочного кредитования (14 млрд ЭКЮ в 1985 г.). Для каждой страны определены величина взноса в этот фонд и объем

допустимого кредита на срок от 3 до 6 месяцев с правом продления до 9 месяцев.

3. Фонд предоставления среднесрочных кредитов на срок от 2 до 5 лет (в размере 11 млрд Экю в 1985 г.).

Краткосрочное кредитование проводилось Центральным банком без каких-либо условий, а среднесрочные кредиты предоставлялись при условии проведения экономической политики, одобренной Советом министров ЕЭС на уровне министров финансов.

Позднее фонды краткосрочного и среднесрочного кредитования были преобразованы в Европейский валютный фонд, заменивший Европейский фонд валютного сотрудничества, созданный в 1973 г. в период первой попытки сообщества достичь экономического и валютного союза.

В решении о создании ЕВС предусматривалось, что Экю станет:

1) основой для расчетов в рамках механизма, определяющего валютные курсы;

2) основой для определения показателя отклонений курса какой-либо из денежных единиц, входящих в эту систему, от среднего показателя по странам-членам ЕЭС;

3) средством осуществления валютных интервенций, заключения сделок и предоставления кредитов;

4) средством расчетов между центральными банками стран-членов, а также между валютными органами ЕЭС;

5) реальным резервным активом.

В рамках ЕВС роль золота как резервного актива значительно повысилась. Оно используется в качестве частичного обеспечения Экю. Создан его крупный межгосударственный фонд. Страны ЕЭС обладают примерно 40 % мировых золотых запасов.

Нынешний механизм эмиссии Экю, обладающий определенной гибкостью, тем не менее не позволяет превратить Экю в реальное платежное и резервное средство. Главный его недостаток заключается в том, что основные факторы, воздействующие на объем эмиссии (цена на золото, курс доллара), не поддаются регулированию, что приводит к бесконтрольным колебаниям эмиссии в отрыве от реальной потребности в Экю. Ведь ее эмиссия обеспечивается на 50 % национальными валютами стран ЕЭС, а на 50 % — $\frac{1}{5}$ частью их золотодолларовых резервов.

Нерешенным остается и вопрос о распределении Экю. Пока страны-члены получают ее пропорционально своим золотодолларовым резервам. Однако в рамках ЕВС стоит задача сглаживания региональных диспропорций и оказания помощи наименее развитым из них. Решить эту проблему могло бы распределение Экю на основе показателя национального дохода на душу населения.

На практике «богатые» страны должны были бы безвозмездно передавать менее развитым странам часть своих денежных накоплений.

Создание Европейского валютного союза

Новым этапом развития западноевропейской интеграции стала программа создания валютного и экономического союза, разработанная комитетом Ж. Де-лора в апреле 1989 г.

«План Делора» предусматривает создание общего рынка, поощрение конкуренции в ЕЭС, координацию экономической, бюджетной, налоговой политики в целях сдерживания инфляции, стабилизации цен и экономического роста, ограничения дефицита госбюджета и совершенствования методов его покрытия.

На основе «плана Делора» к декабрю 1991 г. был выработан Маастрихтский договор о Европейском союзе, предусматривающий поэтапное формирование валютно-экономического союза.

Первый этап его осуществления фактически начался в июле 1990 г. одновременно с полной отменой валютных ограничений по движению капиталов в ЕЭС. Основное внимание было уделено сближению уровней экономического развития, снижению темпов инфляции и сокращению бюджетного дефицита.

Второй начался с января 1994 г. созданием Европейского валютного института во Франкфурте-на-Майне в составе управляющих центральными банками стран-членов. Его целью была подготовка к организации Европейской системы центральных банков и эмиссии банкнот эю.

Европейский совет, проходивший в декабре 1995 г. в Мадриде, подтвердил решение о введении единой европейской валюты с 1 января 1999 г., что стало третьим (заключительным) этапом. Участники совета решили отказаться от названия «эю», заменив его на «Евро». По замыслам совета, Евро должна стать не параллельной валютой (по отношению к национальным, каковой является эю), а единой, которая полностью заменит марки, фунты, франки и т. п.

Для введения единой европейской валюты страны Европейского союза должны удовлетворять следующим критериям.

1. Уровень инфляции не может превысить более чем на 1,5 % средний уровень трех стран-членов ЕЭС с наиболее низким уровнем инфляции.

2. Государственная задолженность должна составлять менее 60 % от ВВП.

3. Государственный дефицит должен быть менее 3 % от ВВП.

4. На протяжении по меньшей мере двух лет должны соблюдаться пределы колебаний валютного курса, предусмотренные механизмом обменных курсов, без девальвации по отношению к валюте других стран-членов ЕС.

5. Долгосрочные процентные ставки не должны превышать более чем на 2 % средний показатель для трех стран с наиболее низким уровнем инфляции.

Условия действительно жесткие, но без их выполнения переходить на единую валюту бесполезно, ибо может начаться попросту перекачка национального богатства из процветающих стран в менее развитые, за чем последует обесценивание и полный крах как собственно валюты, так и всей экономической системы союза.

Технический переход предусмотрен в три этапа. На начальном (с 1 января 1999 г. по 1 января 2002 г.) на Евро переводятся безналичные взаиморасчеты банков и корпораций, идет пересчет кредитов и вкладов, долгосрочных финансовых обязательств. В этот период вводится фиксированный курс обмена валют стран-участниц союза. На втором этапе (с первого полугодия 2002 г.) в наличном обращении появляются банкноты и монеты Евро. В это время нынешние национальные деньги обращаются параллельно с Евро, но идет постепенный их обмен и выведение из обращения.

После 1 июля 2002 г. (на третьем этапе) единственным законным платежным средством в федерации европейских государств останется только Евро.

Эмиссия и контроль за обращением наличных Евро лежит на будущем Европейском центральном банке. Пока подготовку к его введению и некоторые функции (ЕЦБ) выполняет Европейский финансовый институт во Франкфурте.

Целью общей валюты является создание зоны экономической стабильности, облегчение обменов и согласование экономических политик. Соблюдение установленных сроков позволит ответить на вопрос о готовности Старого Света создать противовес влиянию США. Ведь доллар используется в 60 % мировых торговых операций, при том что ВВП США составляет только 20 % мирового ВВП. Нестабильность обменных курсов внутри действующей европейской валютной системы приводит к тяжелым последствиям для экономик стран-участниц, вынужденных страховать от обменных рисков. Поэтому, по мнению экспертов, Евро позволит гражданам и предприятиям ежегодно экономить \$ 8 млрд.

Совершенно нереально, чтобы все страны-члены ЕЭС достигли намеченных критериев конвергенции до 2000 г. Самая важная и трудноразрешимая проблема для них лежит в области бюджетного дефицита. Здесь положение ухудшается. Таким образом, практическим следствием Маастрихтского договора может стать раскол ЕЭС. При этом вероятна опасность большего отставания слабых стран от сильных партнеров по ЕЭС, если последние действительно извлекут выгоду от участия в ЕВС. Кроме того, валютные связи в рамках ЕЭС могут стать полностью непредсказуемыми.

Отношение США и Японии к созданию Европейского валютного союза в целом можно охарактеризовать как скептическое.

Сомнения относительно целесообразности валютного союза были велики даже внутри стран-членов ЕЭС. В частности, в Германии

проявилось опасение, что ради сомнительной евровалюты придется отказаться от собственной — самой стабильной в мире — валюты (немецкой марки). Население Германии в целом не одобряет ее отмену. Отрицательное отношение к валютному союзу преобладает и в Великобритании. Очевидную сдержанность проявляют и другие страны-члены ЕЭС, за исключением Франции, которая самым решительным образом стоит за создание ЕВС.

1.3. Валютная политика: понятие, цели, формы, методы

Валютная политика государства в странах с развитой рыночной экономикой обычно сводится к проблемам валютного курса, официальных интервенций и управления золотовалютными резервами.

В широком смысле валютная политика включает валютное регулирование и контроль, международное валютно-финансовое сотрудничество, в том числе членство в международных организациях, взаимодействие между центральными банками. В ряде стран, например в Великобритании, валютная политика отдельно не выделяется и рассматривается в контексте денежно-кредитной политики.

Юридически валютная политика оформляется валютным законодательством (совокупностью правовых норм, регулирующих порядок совершения операций с валютными ценностями в стране и за ее пределами) и валютными соглашениями (двусторонними и многосторонними) между отдельными государствами или группами государств.

Предшественником современных валютных соглашений был Латинский монетный союз (1865-1926). Его целью было установление единой денежной единицы стран-членов, причем монеты одной страны считались законным платежным средством в других государствах.

Далее события развивались следующим образом.

1922 г. — Генуя, оформлено создание золотодевизного стандарта.

1944 г. — Бреттон - Вудское соглашение закрепило принципы послевоенной валютной системы.

1976 г. — Ямайка, новая валютная политика.

1979 г. - ЕВС.

Различают структурную и текущую валютную политику.

Структурная валютная политика направлена на осуществление долгосрочных структурных изменений в мировой валютной системе (например, проведение валютных реформ).

Текущая валютная политика означает повседневное, оперативное регулирование валютного курса, валютных операций, деятельности валютного и золотого рынков.

Формы валютной политики — дисконтная и девизная.

Дисконтная валютная политика (учетная) — это изменение учетной ставки Центрального банка, направленное на регулирование валютного курса и платежного баланса путем воздействия на движение

краткосрочных капиталов и динамику внутренних кредитов (денежной массы, цен, совокупного спроса).

Девизная политика — метод воздействия на курс национальной валюты путем купли-продажи государственными органами иностранной валюты (девиз). В целях повышения курса национальной валюты Центральный банк продает, а для снижения — скупает иностранную валюту. Девизная политика имеет следующие разновидности:

- * валютная интервенция (с XIX в.);
- * диверсификация валютных резервов;
- * введение валютных ограничений;
- * регулирование степени обратимости валют;
- * регулирование режима валютного курса;
- * девальвация;
- * ревальвация.

Валютная интервенция — это вмешательство Центрального банка в операции на валютном рынке в целях воздействия в определенном направлении на курс национальной валюты путем купли-продажи иностранной валюты. Она осуществляется за счет официальных золотовалютных резервов, краткосрочных взаимных кредитов ЦБ в национальной валюте («своп»).

Диверсификация валютных резервов — политика государства, банков, направленная на регулирование структуры валютных резервов путем включения в их состав разных валют, проведение валютной интервенции и защиту от валютных рисков. Ее проявление — продажа нестабильных валют и приобретение устойчивых.

Валютные ограничения вводятся государством на операции с валютой, золотом и другими валютными ценностями, что отражается в валютном законодательстве.

Двойной валютный рынок как форма валютной политики занимает промежуточное место между режимами фиксированных и плавающих валютных курсов. Введен в начале 70-х гг. в Бельгии, Италии, Франции. Сущность его — в делении валютного рынка на две части: 1) официальный валютный курс — по коммерческим операциям и услугам; 2) рыночный валютный курс — по финансовым операциям (движение капиталов, кредитов).

Девальвация — снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам или международным счетным денежным единицам. Объективной основой для нее является завышение официального валютного курса по сравнению с реальной покупательной способностью денежных единиц.

Ревальвация — повышение курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте. Определяя проценты девальвации, необходимо принять данную валюту за 1, разделить курсовую разницу на первоначальный курс и умножить на 100.

$$Д = \frac{Кс - Кн}{Кс} \times 100 \%,$$

где Кс — старый курс; Кн — новый курс; Д — процент девальвации.

1.4. Золотореальные резервные активы, гарантийный фонд. Рынки золота

Десятилетиями жизненный путь золота напоминал жизнь бабочки-однодневки. Оно было добыто на южноафриканских рудниках, чтобы исчезнуть в подвалах государственных хранилищ. Считалось, что золото — надежное обеспечение кредитно-бумажных денег.

Позже связь золотого запаса с внутренним денежным обращением была практически во всех странах утрачена и его реальное значение в этом качестве сошло на нет.

Функции централизованных золотых запасов сосредоточились во внешнеэкономической сфере, золото стало рассматриваться как гарантия внешней платежеспособности страны.

Проведенная в 70-х гг. формальная демонетизация золота в системе МВФ вроде бы уменьшает значение золотого запаса, но многократное повышение цены металла на самом деле увеличивает его реальную ценность и эффективность золотых запасов.

Сейчас золотой запас существует в трех формах:

- 1) централизованные запасы в казначействах и государственных банках;
- 2) частные накопления физических и юридических лиц (фирм, банков);
- 3) металл, используемый в отраслях экономики, например в ювелирном и зубопротезном деле.

Централизованные запасы монетарного золота в конце 80-х гг. составляли около 35 тыс. т. Западные специалисты считают, что публикуемые МВФ официальные данные о золотых запасах не включают некоторые секретные и скрытые фонды (характерные для стран Ближнего Востока).

Юридически собственность на национальные золотые запасы принадлежит в разных странах центральным банкам, казначействам и специальным государственным учреждениям (фондам). Франция, например, хранит золотые запасы в ЦБ. В Италии они разделены между Банком Италии и Валютным бюро Министерства финансов.

Самыми крупными в мире собственниками желтого металла являются США, ФРГ, Швейцария, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды. На промышленно развитые страны приходится около 83 % мировых централизованных запасов.

Крупным держателем золота является МВФ. Самое большое в мире хранилище находится в Нью-Йорке — в глубине скалистого грунта

Манхэттена, где расположены подвалы Федерального резервного банка этого города. Здесь находятся запасы США и частично — запасы более 70 стран мира, а также МВФ. Хранилище появилось в 30-е гг. в связи с мировой войной. Его глубина 25 м, стальная дверь весит 90 т, здесь находится более 120 мощных сейфов. Самый гигантский из них вмещает 107 тыс. стандартных слитков весом около 12,5 кг формы трапецоэдра или параллелепипеда.

Частные тезаврационные накопления имеют форму стандартных валютных слитков.

Используемое в промышленности и быту золото представлено ювелирными изделиями (начиная с маски Тутанхамона и до современных).

Рынки золота. Они находятся в руках крупного частного капитана.

После второй мировой войны возник свободный рынок золота. В 1961 г. был организован Золотой пул (США и главные страны Западной Европы). Цель пула — поддерживать цену золота на свободном рынке на официальном уровне. Способ достижения этой цели — регулирование рынка путем продажи и покупки золота на Лондонском рынке, где и были сосредоточены операции с ним. Если свободная цена понижалась, участники скупали излишки металла и распределяли между собой по определенной согласованной формуле, если повышалась — продавали золото, распределяя затраты также по согласованной формуле. Эта система развалилась в 1967-1968 гг. В результате возник двухъярусный рынок и соответственно двойная цена золота (официальная — Центрального банка и свободная).

Золото поступает на мировой рынок из:

- 1) текущей добычи (см. рис. 1.4);
- 2) накопленных централизованных запасов;
- 3) прочих источников.

Почти все золото сначала попадает в руки посредников — дилеров. Золотые дилеры — это фирмы, воплощающие финансовую аристократию (как правило, не более 20).

В узком смысле золотыми дилерами считаются лишь пять фирм, традиционно образующих Лондонский рынок. Старейшая из них возникла в XVII в., а самой «молодой» — около 150 лет. Список лондонских дилеров возглавляет основанный в 1804 г. банкирский дом Ротшильдов (официальное название *N. M. Rotchild and sons, Ltd.*). В лондонском здании банка Ротшильдов происходит ежедневная процедура фиксинга — установления ориентировочной цены золота, с учетом которой совершаются сделки на рынках.

Действуют и другие фирмы, в частности *Mocatta and Goldsmid*, входящая в *Standard chartered bank*.

К числу золотых дилеров относят также «большую тройку» швейцарских банков с главными конторами в Цюрихе, который в качестве международного рынка золота не уступает Лондону.

Важным сдвигом последних лет было развитие рынков золота в США и увеличение активности американских золотых дилеров. Вне конкуренции находится грандиозная Нью-Йоркская золотая биржа.

Золотые рынки различаются:

- по типу организации (биржа и небиржевой рынок);
- по формам обращающегося товара (слитки различного веса и пробы, монеты разных выпусков);
- по степени легальности (в некоторых странах действуют «черные рынки»).

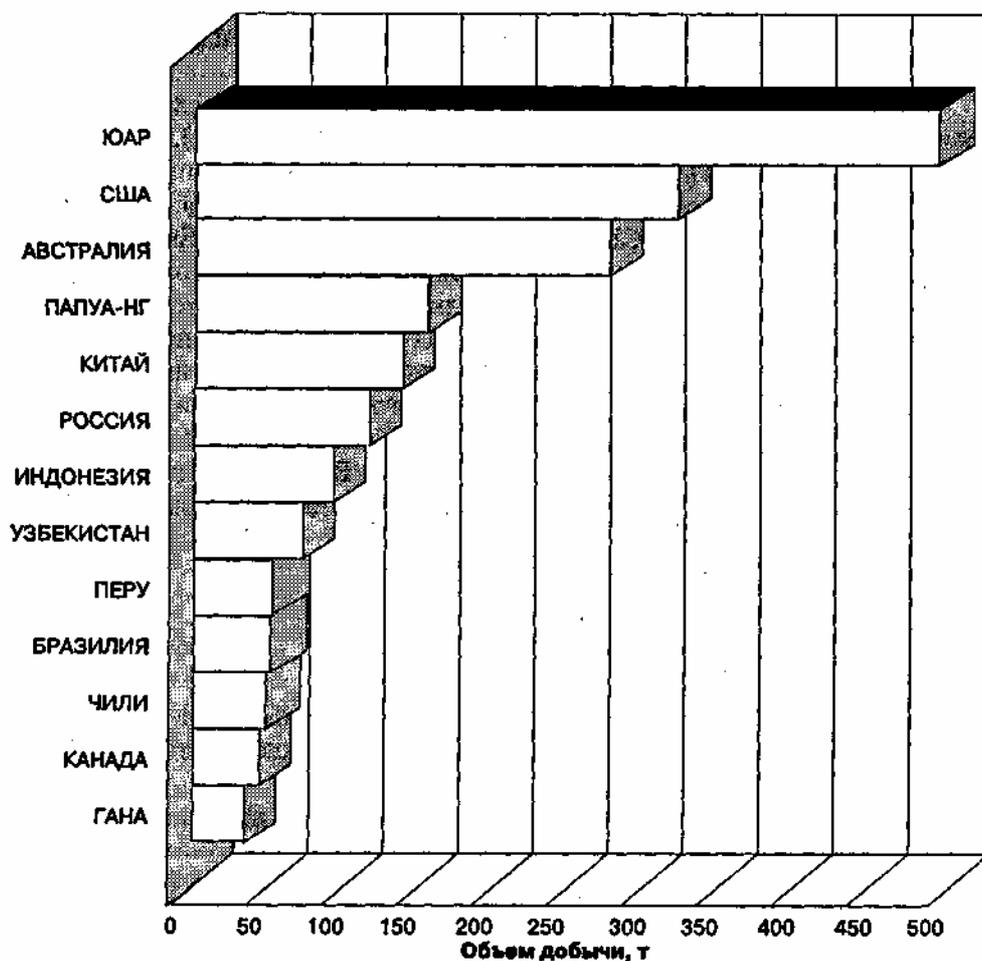


Рис. 1.4. Объем мировой добычи золота в 1996 г., т

Некоторые центры играют особо важную роль в продвижении золота к сферам конечного потребления. К их числу относятся Кувейт и Дубай на Ближнем Востоке. Через них золото попадает в страны Индостанского полуострова.

В Юго-Восточной Азии подобную роль играет Сингапур, откуда снабжаются Индонезия и Малайзия.

Весьма крупный рынок действует в Гонконге (Сянгане). Ежегодно туда ввозится до 50-60 т золота из Западной Европы и Австралии.

Роль золота в истории

Особенность золота в том, что оно выступает и в качестве валютного актива, выполняющего ряд функций денег, и обычного товара (со своей себестоимостью производства, подверженного законам спроса и предложения). Оно также используется для спекуляции.

На протяжении многих столетий роль монетарных функций золота постепенно снижается. Особенно резкие изменения произошли в уходящем веке — по мере перехода к денежным системам эмиссий резервного типа, базирующимся преимущественно на кредите. Основное неудобство использования золота в качестве денег — негативное влияние его товарных свойств на исполнение денежных функции — уже преодолено. В оставшихся же сферах для применения золота еще есть место.

Основное внимание сейчас привлечено к золотым запасам государств, составляющим в сумме 31 тыс. т. В последнее время центральные банки ряда стран приступили к достаточно массивному сбросу своих золотых активов. Ключевая роль в обеспечении гарантий стабильности национальных валют все больше отводится не золоту, а мощи собственных экономик и экономик стран-поставщиков резервных валют.

За последние несколько лет некоторые страны сократили свой золотой запас. Частичные продажи (от $\frac{1}{3}$ до $\frac{2}{3}$) осуществили Нидерланды, Бельгия, Австрия, Канада, Австралия. Совсем недавно все свои 125 т продала Аргентина.

В ситуации неопределенности на рынке игроки ждут прояснения политики центральных банков по отношению к золоту. Весьма показательным будет решение вопроса о золотых резервах создаваемого Европейского центрального банка (ЕЦБ), который будет регулировать обращение единой европейской валюты.

Факту продажи части запасов некоторыми странами есть объяснение, не укладывающееся в рамки тенденции общего сброса золота. Европейские страны продают золото, чтобы на вырученные деньги улучшить свои макрофинансовые показатели (бюджетное сальдо и госдолг), дабы соответствовать критериям вступления в Европейский экономический и валютный союз (ЭВС). Золотой запас, имевшийся у Нидерландов и Бельгии в начале 90-х гг., был действительно великоват для этих стран. К тому же их валюты не являются резервными.

Канада же и Австралия, входящие в четверку ведущих мировых производителей золота и имеющие большой его природный запас, могут в случае нужды быстро пополнить запас, не тратя валютных резервов. Золотой запас Канады, Австралии и ЮАР находится в пределах их квартальной добычи. При большем же запасе денежные власти принимают на себя излишний риск обесценивания. В случае угрозы национальной валюте первыми в ход пойдут резервы в долларах, и изменение в их пользу общей структуры резервов вполне оправданно. Следующим в защиту выступит официальный золотой запас.

Стран, могущих позволить себе подобный сценарий (требующий больших объемов добычи, значительно превышающих внутреннее потребление и количество нерезервной национальной валюты), в мире всего три. (После экономической стабилизации и роста добычи раза в полтора к ним может подключиться и Россия). Эти три страны его и реализовали. Другим же приходится на третьей стадии валютного кризиса изымать золото из частной тазаврации. Так действует Южная Корея, призывающая население помочь стране и добровольно сдать золото.

Ослабление зависимости цены золота от политических и экономических катаклизмов некоторые аналитики расценили как окончательное и бесповоротное исчезновение этой зависимости. Однако при всей остроте того же азиатского кризиса его последствия пока что не оказали чересчур сильного влияния на экономику развитых стран, определяющих международный торговый оборот. Напротив, локомотивы мирового хозяйства — США, Англия (в меньшей степени Германия) — сейчас на подъеме. Второй по длительности в послевоенной истории США бум привел к снижению долларовой цены не только золота, но и большинства мировых валют. Цена золота, выраженная в других валютах, за последние годы не только не упала, но даже выросла.

Анализ показывает, что по крайней мере последние 500 лет покупательная способность золота по отношению к другим товарам оставалась почти неизменной и всегда выравнивалась после всплесков или провалов. Колебания в сторону ее увеличения или снижения находились в пределах 50 % и вызывались как общехозяйственной конъюнктурой, так и насильственными мерами властей. Экстраординарный скачок в 100-150 % в 1980 г. был вызван сочетанием целого ряда факторов (резкое ослабление госрегулирования, нефтяные кризисы, высокая инфляция во всех странах, циклический спад экономики США, войны на Среднем Востоке, первые серьезные биржевые спекуляции) и сменился снижением цены на золото и

постепенным повышением мировых товарных цен. Цену золота около \$ 380 за тройскую унцию при существующем уровне товарных цен можно считать близкой к историческому оптимуму. Поэтому неудивительно, что такая цена стабильно держалась около пяти лет. Сейчас начала действовать совокупность факторов, влияющих на понижение со спекулятивной раскачкой.

Жан-Пьер Рот, вице-президент Швейцарского национального банка, говорит: «Мы уверены, что золото продолжит играть свою роль в качестве валютного резерва, особенно во времена кризиса. Те, кто ожидает от нас массированных продаж золота, будут сильно разочарованы». Президент Бундесбанка Ханс Титмайер заявил, что банк не собирается продавать свой золотой запас, хотя такие предположения на рынке и существуют.

Ведущие мировые державы, в особенности эмитенты резервных валют, трогать свой золотой запас пока не намерены, а развивающиеся страны на волне снижения цены сейчас активно ведут закупки.

Золото как товар

Официальный (но не везде реальный) отказ от исполнения золотом двух функций денег — меры стоимости и средства обращения — привел к его выводу из-под контроля денежных властей. Таким образом, усилилось влияние рыночных сил. Либерализация золотого рынка в мире продолжается. Свободная купля-продажа, перемещение золота через границу разрешены далеко не во всех странах (в том числе и в России). Даже свободные золотые рынки подвержены подробной, не сравнимой с другими товарами, регламентации. По мере увеличения свободы рынка ярче проявляется не самая приятная сторона рыночного ценообразования — сильные колебания цены.

На всех современных рынках — финансовых и товарных — постоянно растет виртуальная часть (производные инструменты) — фьючерсы, опционы и т. д. Призванные повысить ликвидность базового актива и хеджировать риски, они превратились в огромную самостоятельную область извлечения прибыли. Оборот рынка реального золота с центрами в Лондоне и Цюрихе составляет всего 1-2 % от оборота рынка «бумажного» золота с центрами в Чикаго и Нью-Йорке.

В повышении цены золота в 1980 г. до \$ 850 за унцию была велика роль чикагских спекулянтов, у многих из которых подошел срок исполнения форвардных контрактов. На последнем понижении цены золота был зафиксирован рекордный оборот рынка. Наблюдались большие объемы продаж крупными операторами с последующим приобретением по более выгодной цене.

Важнейший источник обогащения на таком рынке — информация. Заявления Швейцарии о возможной продаже (в случае одобрения изменения закона на всенародном референдуме) после 2000 г. в течение 10 лет 1400 т из золотого запаса сказались на ценах так, как будто сделка уже началась. Поэтому не очень крупные продажи золота из резервов некоторых центральных банков, состоявшиеся в последнее время, рассматривались не с точки зрения физического объема, а как сигнал о формировании определенной тенденции. Если экстраполировать эту тенденцию до конца, то продажа всех официальных запасов выбросит на рынок 31 тыс. т золота (четверть всего имеющегося в наличии, ^летний объем добычи). Цена поползла вниз не из-за реальной продажи, а только лишь из-за того, что наметилась тенденция.

Для рынка, зависящего от информации, хуже всего — неопределенность. Из осторожности игроки рассчитывают на худший вариант, даже если вероятность его осуществления невелика. Поэтому нынешняя цена учитывает вариант обвального роста предложения и сокращения спроса из-за продажи большей части официальных золотых запасов и сопровождающей ее на волне паники продажи частных тезаврационных запасов. Если уж центральные банки решатся реализовывать золото из своих авуаров, то им необходимо сначала договориться и составить совместный план-график продаж на десятилетия вперед, чтобы не волновать рынок.

Поэтому особо преувеличенное значение придают обычно вопросу о доле золота в резервах ЕЦБ — будет ли она составлять 30 %, как в среднем по европейским странам, либо всего 5-10 %, или вообще станет нулевой. Заявления главных европейских банкиров о том, что ЕЦБ много золота не нужно, но что какая-то доля обязательно понадобится, остановили обвальное падение цены, но обратный рост все равно не начнется до окончательного решения вопроса. *Спрос.* Львиную долю постоянно растущего спроса на золото предъявляет ювелирная промышленность (рис. 1.5). За 10 лет ее доля выросла с 55 до 85 %, с 1334 т в 1987 г. до 2807 т в 1996 г. Бурный рост ювелирного спроса продолжится. Дело в том, что основную массу золота потребляют развивающиеся восточные страны, особенно их сельское население, в силу культурных и религиозных обычаев и недостатка банковских и страховых учреждений. Уже много лет ежегодно потребляется по 200 т. Золото обладает уникальными физическими свойствами (неокисляемостью, химической инертностью, возможностью раскатывания тончайшим слоем и т. д.), полностью повторить которые пока не удалось ни одному заменителю. Низкая цена может активизировать процесс обратной замены.

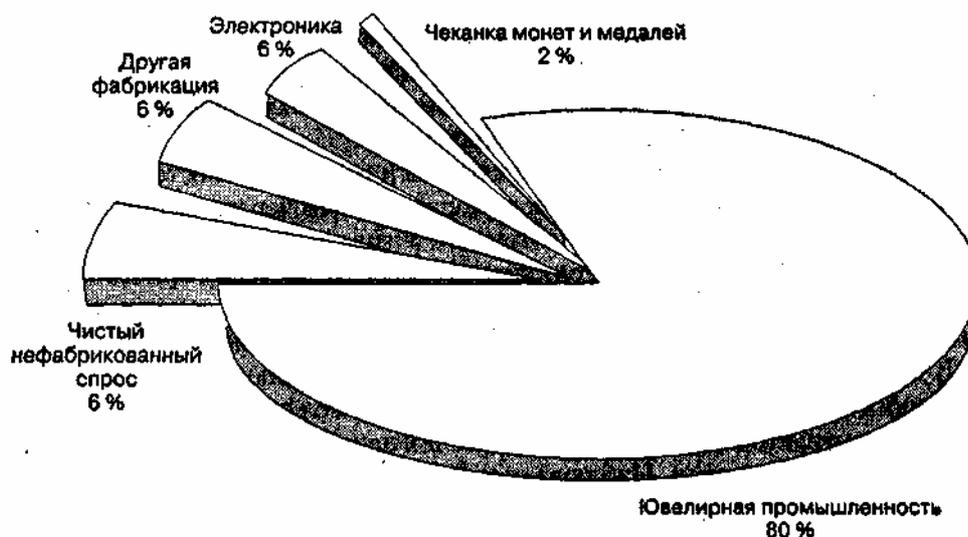


Рис. 1.5. Спрос на мировое золото по секторам в 1996 г.

Центральные банки ряда развивающихся стран активизировали закупки, доведя их суммарный объем до 432 т в 1997 г. Если бы не финансовый кризис в Азии, эти цифры могли бы быть выше.

Предложение. Суммарного производства — добычи и вторичной переработки — стабильно не хватает на покрытие фабрикативного спроса. Новая добыча растет гораздо меньшими темпами, чем потребление. Разрыв увеличился с 150 т в 1987 г. до 1350 т в 1997 г. Крупнейший производитель — ЮАР постепенно снижает добычу, рост идет в основном при помощи вовлечения других стран Африки и Латинской Америки (см. рис. 1.6). Вторичная переработка тоже растет мало, составив в 1996 г. 644 т.

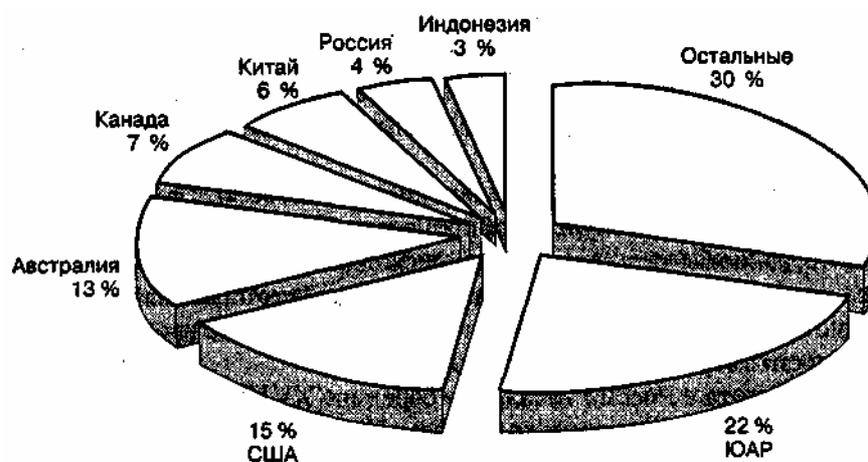


Рис. 1.6. Доли стран в мировой добыче золота в 1996 г

Более 90 % когда-либо добытого золота находится в запасах и может быть в любой момент выброшено на рынок. Это 120 тыс. т, включая 31 тыс. т официальных запасов. В 1997 г. четырнадцатью центральными банками было продано 825 т. Серьезная опасность может исходить от частных запасов (например, Франции). Население и банки Франции накапливали золото очень долго, здесь впервые появились малые слитки — весом в один килограмм (*savonette* — мыльце) и более мелкие.

Себестоимость добычи. Если динамика спроса и, с некоторыми оговорками, предложения толкает цену вверх, то себестоимость добычи действует в противоположном направлении. По мнению Лео Ларкина, аналитика группы металлов агентства *Standard & Poor's*, средняя себестоимость добычи золота в мире составляет \$ 270 за тройскую унцию. Пока что катастрофы не произошло, ниже этой отметки цена золота не упала. Зато снижение в 1997 г. цены на четверть, с \$ 380 до \$ 280 за унцию, вызвало рост потребительского спроса на 14 % (500 т, вся добыча ЮАР).

В структуре мировой добычи постепенно сокращается доля ведущих стран и увеличивается доля развивающихся. Сейчас в мире идет активная разведка целых неосвоенных регионов, прежде закрытых для иностранных инвесторов. Заинтересованные в экономическом развитии и создании рабочих мест правительства создают самый благоприятный режим. За последние пять лет расходы на разведку месторождений золота выросли в Африке в пять раз, в Латинской Америке — в четыре, в Азии — в три раза. Цифры за 1996 г.: Латинская

Америка — \$ 963 млн, Африка — \$ 418 млн, Тихоокеанское кольцо (острова Австралии) — \$ 415 млн, Средняя Азия — \$ 76 млн.

Дешевая рабочая сила, благоприятный налоговый режим в этих странах, где правительства очень заинтересованы в экономическом развитии, инвестициях и создании рабочих мест, снижают себестоимость. По данным аналитиков «*Business Week*», если в США себестоимость добычи доходит до \$ 240, в ЮАР — до \$ 300, то во многих новых районах она составляет всего \$ 100. Подобная тенденция к снижению среднемировой себестоимости не могла не оказать своего влияния на цену.

Переломная ситуация на международном рынке золота в России накладывается на сложный и затянувшийся процесс реформирования золотого бизнеса. Золото, какие бы катаклизмы ни происходили в его судьбе, остается надежным экспортным товаром, за конкурентоспособность которого на мировом рынке не нужно биться.

Даже по нынешним ценам сегодняшний уровень добычи может приносить стране более \$ 1 млрд в год.

Добыча золота в России началась в середине XVIII в. и всегда находилась под жестким государственным контролем. Периоды свободной золотодобычи были кратковременными. Советская власть укрепила монополию.

В последние годы существования СССР все золотые прииски были объединены в 10 производственных объединений, подчиняющихся московской конторе «Союззолото» («Главалмазолото»). В период рыночных преобразований производство золота в России характеризовалось следующей динамикой (рис. 1.7).

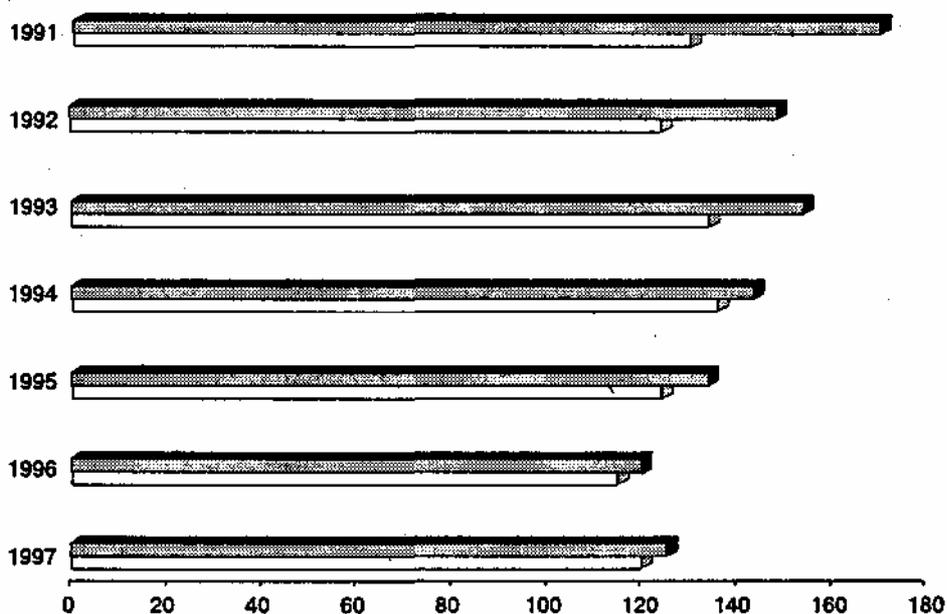


Рис. 1.7. Производство золота в России в период с 1991 по 1997 гг., т

С 1995 г. началась официальная либерализация операций с золотом. Правительство согласилось с инициативой банков начать постепенную переуступку им своих полномочий.

ЦБ получил право покупать золото у старателей только через Гохран или коммерческий банк. В 1994 г. ЦБ начал оформлять разрешения на операции с золотом для коммерческих банков. Такое право получили примерно 100 банков. Им было разрешено заключать агентские договоры с золотодобывающими предприятиями. В 1997 г. указом Президента банкам было позволено самостоятельно экспортировать золото.

Покупки золота банками у добывающих предприятий.

Год	Количество приобретенного золота, т:
1995	3,5
1996	5,6
1997	—
1998	50,0

Себестоимость добычи золота составляет \$ 3-4 за грамм. Разумеется, при такой себестоимости колебания мировой цены на золото (\$ 10-13 за Грамм) оставляют более чем приличный запас рентабельности.

Вторичными потребителями являются более 100 российских ювелирных фирм. Они поглощают примерно 10 % годовой добычи, Третий круг — зарубежные клиенты. Экспорт имеют право осуществлять примерно 100 банков.

Ювелирное потребление (9 т в 1997 г.), частное инвестиционное (не более полутонны), промышленное и банковское инвестиционное не превышают в сумме 20 % объема добычи. Остальное — «автономный» спрос Гохрана и ЦБ (или банков в расчете на перепродажу тому же ЦБ).

В процессе либерализации российского золотого рынка произошел переход от однополярной к биполярной госмонополии, скинувшей с себя наибольшие риски и хлопоты — финансирование и закупки у ненадежных и низко рентабельных производителей.

Глава 2. Валютный рынок

2.1. Экономическая характеристика валютного рынка, его функции, структура участников

Экономика свободного мира во все большей степени становится взаимосвязанной. Валюта должна покупаться и продаваться, ибо национальные деньги не являются приемлемой формой платежа в других странах.

В результате импортеры, экспортеры, торговые посредники, прочие бизнесмены, туристы должны обменивать национальную валюту на иностранную или совершать обратный обмен. Торговля валютой производится на рынках ее обмена, основная функция которых — способствовать международным инвестициям и торговле. Таким образом, функционированию международной денежной системы способствуют международные структуры, которые обычно называют рынком обмена иностранной валюты.

Мировой рынок обмена иностранной валюты охватывает весь земной шар, круглосуточно на этом рынке изменяются цены, все время ведется торговля валютой. Ведущие центры валютной торговли в Европе — Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Париж. В США — Нью-Йорк, в Азии — Токио, Сингапур, Бахрейн, Абу-Даби, Катар. Половина (а 10 лет назад 90 %) всех сделок совершается в долларах США.

Крупная всемирная торговля начинается утром в Токио и Сиднее, перемещается на запад в Гонконг и Сингапур, проходит через Бахрейн, смещается на главные европейские рынки во Франкфурте, Цюрихе и Лондоне, «перепрыгивает» через Атлантический океан в Нью-Йорк и заканчивается в Сан-Франциско и Лос-Анджелесе. Рынок отличается наибольшей интенсивностью и ликвидностью в первые часы после полудня по европейскому времени, когда одновременно открыты центры в Европе и на восточном побережье США. Этот период считается наилучшим временем для обеспечения гладкого исполнения очень большого заказа.

В конце дня в Калифорнии, когда биржевые маклеры в Токио и Гонконге только просыпаются, рынок отличается наименьшей интенсивностью.

Функции валютного рынка

Валютный рынок — это механизм, с помощью которого возможны: перенос покупательной способности из одной страны в другую; предоставление или получение кредитов для международных торговых операций; минимизация подверженности риску в связи с колебаниями курса обмена.

Эти три функции поддерживаются путем имеющей форму соревнования игры между различными участниками рынка.

1. Перенос покупательной способности.

Необходимость такого переноса обусловлена тем, что международная торговля и операции с капиталом обычно включают стороны, находящиеся в государствах с различными национальными валютами.

Каждая сторона хотела бы в конечном итоге получить собственную валюту, хотя торговля или операции с капиталом могут проводиться в любой удобной валюте.

Например, японский экспортер продает автомобили фирмы «Toyota» бразильскому импортеру. Первый может выставить второму счет в японских ценах, бразильских крузейро и в долларах США, причем соглашение о типе валюты заключается заблаговременно.

Какая бы валюта ни использовалась, одна сторона (или несколько) должна перенести покупательную способность или в свою национальную валюту, или в иностранную. Если используются иены, то бразильский импортер, чтобы оплатить сделку, должен перенести свою покупательную способность из крузейро в иены. Если используются крузейро, то японский экспортер должен перевести иены в крузейро. Если же используются доллары США, то бразильский импортер должен перевести крузейро в доллары, а японский экспортер — доллары в йены.

Валютный рынок предоставляет механизм для выполнения подобных операций.

2. Обеспечение кредитом.

Поскольку перевозка товаров из одной страны в другую требует времени, следует сформировать механизм для финансирования находящихся в пути ценностей.

В случае операции с автомобилями «Toyota» кто-то должен профинансировать товар за время, пока он находится либо на пути в Бразилию, либо в бразильском магазине перед продажей. Обычно это — от 5 недель до 6 месяцев. Японский экспортер может согласиться предоставить кредит, рассматривая бразильского импортера как дебитора по кредитам с процентами или без них.

Рынок обмена иностранной валюты может предоставить источник кредита.

Для финансирования торговли существуют специализированные обязательства — банковское акцептование и кредитные письма.

3. Минимизация риска, связанного с курсами обмена.

Поскольку крузейро является нестабильной валютой, то ни бразильский импортер, ни японский экспортер не захотят подвергаться риску, связанному с курсами обмена.

Они скорее предпочтут нормальную прибыль от операции с автомобилями, чем спекуляцию по поводу финансовых потерь или прибыли, связанных с курсами обмена. Рынок обмена иностранной валюты предоставляет механизмы для переноса риска, связанного с курсами обмена, на профессионалов.

Участники рынка

На валютном рынке функционируют их четыре основные категории:

- банки и небанковские дилеры, торгующие иностранной валютой;
- индивидуумы и фирмы, выполняющие коммерческие и инвестиционные операции;
- участники, занимающиеся арбитражем, и спекулянты;
- центральные банки и казначейства.

Банки и небанковские дилеры, торгующие иностранной валютой, «делают рынок» как в техническом, так и в организационном смысле. Они получают прибыль, покупая иностранную валюту по ее реальной цене и перепродавая по несколько более высокой цене, называемой «ценой продажи».

Индивидуумы и фирмы используют валютный рынок, чтобы способствовать выполнению своих коммерческих и финансовых операций. Эта группа состоит из экспортеров, импортеров, инвесторов международных фондов, межнациональных фирм и туристов. Использование ими валютного рынка является необходимым элементом их коммерческих или инвестиционных программ, однако носит эпизодический характер. Некоторые из этих участников используют рынок для «хеджа» (избегая риска, связанного с курсами обмена валюты). Спекулянты и участники, занимающиеся арбитражем, получают прибыль внутри самого рынка. Они оперируют только в собственных интересах, не обслуживая клиентов и не обеспечивая непрерывности работы рынка. Например, участники, занимающиеся арбитражем, получают прибыль от разности цен между различными рынками.

Центральные банки и казначейства используют рынок для того, чтобы приобрести запасы иностранной валюты или избавиться от них; повлиять на цены, по которым ведется торговля их собственной валютой. Они стремятся повлиять на курс обмена валюты таким образом, чтобы это служило интересам их страны.

Как физически проводятся операции на валютном рынке?

Валютный рынок представляет сеть телевизоров, телефонов, кабельных коммуникаций между отделениями крупнейших банков, занимающихся обменом иностранной валюты, а также несколькими небанковскими дилерами и брокерами.

Клиенты, участвующие в розничной торговле, обычно покупают иностранную валюту через собственные банки, вступающие в операции в качестве участников договора, покупая или продавая иностранную валюту из собственных запасов для поддержания их в разумных пределах.

Банки ведут взаимную торговлю в финансовых центрах мира. Из-за разницы во времени между часовыми поясами и обычного рабочего расписания большая доля межбанковской торговли приходится на операции одного национального рынка.

Однако котировка между банками в разных частях света всегда возможна благодаря существованию электронной системы. Поэтому большинство банков в дополнение к операциям на внутреннем рынке участвует и в работе зарубежных рынков.

Крупные банки имеют на нескольких основных рынках отделения, занимающиеся торговлей иностранной валютой:

— европейские банки — в других европейских странах» США и Азии;

— американские банки — в Европе и Азии;

— азиатские банки — в Европе и США.

В Лондоне и Нью-Йорке банки проводят переговоры *О* большей части их торгового объема через независимых брокеров, получающих комиссионные от заключаемых сделок.

В некоторых странах, например во Франции, часть операций по обмену иностранной валюты проводится в официальном операционном зале путем открытого предложения цен. Существующие на момент закрытия цены публикуются в качестве официальных для данного дня.

2.2. Валютный курс: сущность, факторы воздействия

Необходимость валютного курса объясняется следующим факторами.

1. Взаимный обмен валютами при торговле товарами, услугами, при движении капиталов и кредитов. Экспортер обменивает вырученную иностранную валюту на национальную, так как валюты других стран не могут обращаться в качестве законного покупательного и платежного средства на территории данного государства. Импортер обменивает национальную валюту на иностранную для оплаты товаров, купленных за рубежом. Должник приобретает иностранную валюту на национальную — для погашения задолженности и выплаты процентов по внешним займам.

2. Сравнение цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах.

3. Периодическая переоценка счетов в иностранной валюте фирм и банков. Внешне валютный курс представляется участникам

обмена как «цена» денежной единицы одной страны, выраженная в иностранных деньгах, т. е. коэффициент пересчета одной валюты в другую определяется соотношением спроса и предложения на валютном рынке.

По существу же *валютный курс* — это соотношение между национальной и иностранной валютами, определяемое их покупательной способностью и рядом других факторов. Эта экономическая (стоимостная) категория присуща товарному производству и выражает производственные отношения между товаропроизводителями и мировым рынком.

Валютный курс выражает конкретные производственные отношения, соответствующие разным этапам развития товарного производства. В примитивной форме валютный курс существовал даже при рабовладельческом и феодальном способах производства, но наибольшее развитие получил при капитализме (в момент формирования мирового рынка). Стихийная основа валютного курса особенно отчетливо проявилась в условиях свободной конкуренции.

При монометаллизме (золотом или серебряном) базой валютного курса являлся монетный паритет — соотношение денежных единиц разных стран по их металлическому содержанию. Он совпадал с понятием валютного паритета — соотношения между валютами. Валютный курс при неизменных кредитных деньгах постепенно отрывался от золотого, так как золото было вытеснено из обращения.

После прекращения размена доллара на золото по официальной цене 1971 г. золотое содержание и золотые паритеты валют стали чисто номинальным понятием. МВФ перестал их публиковать с июля 1975 г. В результате Ямайской валютной реформы 1976-1978 гг. впервые в истории капиталистические страны официально отказались от золотого паритета как основы валютного курса.

В современных условиях валютный курс основывается на валютном паритете — соотношении между валютами, установленном в законодательном порядке, и колеблется вокруг него.

С середины 70-х гг. применяется метод валютной корзины. Так, в Европейской валютной системе в качестве валютного паритета использовали ЭКЮ, основанную на «корзине» из 10 валют стран Общего рынка. - Многофакторность валютного курса отражает его связь с другими экономическими категориями — стоимостью, ценой, деньгами, процентом. Выделим факторы, оказывающие влияние на валютный курс.

1. Покупательная способность денежной единицы и темпы инфляции. Соотношение валют по их покупательной способности (паритет покупательной способности), отражая действие закона стоимости, служит своеобразной осью валютного курса. Повышение товарных цен в стране вызывает снижение покупательной способности

кредитных денег и тенденцию к падению их курса к иностранной валюте, если не противодействуют иные факторы.

2. Состояние платежного баланса (ПБ). Непосредственно влияя на спрос и предложение валюты, ПБ воздействует на уровень курса, вызывая его отклонение от соотношения валют от их покупательной способности. По сути, валютный курс выражает состояние международных платежей и ставки процен-

та на различных рынках. Это обусловлено осуществлением международных расчетов путем купли-продажи необходимой иностранной валюты участниками межнациональных экономических связей. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, ибо должники продают ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств.

3. Разница процентных ставок в разных странах. Изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях, на международное движение капиталов (прежде всего краткосрочных). Так, повышение процентных ставок стимулирует приток иностранных капиталов, а их снижение — отлив капиталов, в том числе национальных, за границу.

4. Деятельность валютных рынков. Они быстро реагируют на изменения в экономике и политике, на колебания курсовых соотношений, так как это расширяет возможности валютной спекуляции. На курс соотношения валют воздействует также ускорение или задержка международных платежей. В ожидании снижения курса должники стремятся ускорить свои платежи иностранным контрагентам в данной валюте, чтобы не иметь потерь в случае ее обесценивания. При тенденции к увеличению курса валюты преобладает стремление к задержке платежей в ней. Эта тактика называется «leads and lags». Она оказывает безусловное влияние на платежный баланс и валютный курс.

5. Степень доверия к валюте на мировых рынках. Определяется состоянием экономической и политической обстановки в стране. Например, ожидание публикации результатов выборов сказывается на соотношении спроса, предложения и курса валют.

2.3. Методы котировки валют

Котировка — метод установления и публикации курса иностранной валюты.

Валютный курс (цену одной единицы относительно другой) можно выразить прямым и косвенным образом.

В большинстве стран мира применяется *прямая котировка*. В этом случае за единицу принимается иностранная валюта и к ней приравнивается то или иное количество национальных денежных единиц.

Пример

Нью-Йорк	\$ 1.4875-J1
Париж	\$ 100 = FFr 496,65
Франкфурт-на-Майне	\$ 1 = DM 1,5860
	L1 = DM 3,1327

Косвенная котировка иностранной валюты давно принята в Англии, а с 1978 г. начала применяться в США. При этом подходе за единицу принимается

национальная валюта и к ней приравнивается какое-то количество иностранной валюты. Пример

Лондон	L1-\$ 1,9601
	L1 = ¥247,25
Нью-Йорк	\$ 1 - FFr 4,9905
	\$1-SFr 1,3352

Процесс котировки становится понятнее, если выделить «базу котировки» и «валюту котировки» (база/валюта - количество валюты за 1 единицу базы).

За базу котировки принят доллар США. Например, валютный курс между ним и немецкой маркой выражается так: USD/DEM 1,5700. Значит, \$ 1 можно купить за DM 1,5700. Но тут есть и исключения — английский фунт, сингапурский доллар, ирландский фунт. Стандартный метод котировки фунта против доллара США: GBP/USD1,8700.

В данном случае за базу котировки принимается фунт стерлингов, а доллар США становится валютой котировки. Таким образом, \$ 1,87 может быть обменен за 1 фунт. Почему такое происходит? Это связано с исторической ролью фунта на мировом рынке. Отсюда и котировка его как основной валюты.

В таблице котировки валют (Financial Times) приводится курс покупателя (Bid) и курс продавца (Offer).

Bid — это курс, по которому банк покупает базовую валюту котировки.

Пример: USD/DEM 1,5695-1,5705.

Банк покупает доллары США за немецкие марки по курсу 1,5695.

Offer — это курс, по которому банк продает базовую валюту котировки.

Пример: USD/Y 138,35.

Банк продает доллары США за японские иены по курсу 138.35.

Общее правило по котировке в виде база/валюта. Банк покупает базу по левой стороне котировки — курс Bid, а продает — по правой стороне котировки — курс Offer.

Пример 1

Немецкая компания хочет купить доллары США. Банк дает котировку USD/DEM 1,5750-1,5760.

Доллар США — база котировки. Банк покупает доллары по курсу 1,5750 и продает их по курсу 1,5760.

Немецкая компания желает обменять немецкие марки на доллары. Банк готов продавать доллары в обмен на немецкие марки по курсу 1,5760.

Пример 2

Английская компания хочет купить доллары. Банк котирует GBP/USD 1,8715/25. Он покупает фунты по курсу 1,8715 и продает их против долларов по 1,8725.

Разница между курсом Bid и курсом Offer называется **спрэд**. Bid ниже Offer, так как банк стремится всегда осуществить сделки по наиболее выгодному для него курсу.

Пример

Банк котирует USD/Y 138,25-138,35.

Банк продает \$10 млн японской компании в обмен на японские иены по курсу 138,35, получая при этом 1383 500 00 иен.

Предположим, что банк затем получает заказ клиента, желающего продать \$ 10 млн против иен. Банк будет готов приобрести доллары США в обмен на иены по курсу 138,25 и выплатит ему 1382 500,00 иен за \$ 10 млн. Если просуммировать эти две операции с точки зрения банка, получим:

Иены

+ 1383500000

-1382500000

1 000 000

Доллары

-10000000 + 10000000

При спреде в 10 % пунктов (138,35 — 138,25 = 0,10) банк заработал 1 млн иен по результатам двух операций (\$10 млн каждая).

Размер спреда может изменяться в зависимости от условий рынка, котируемой валюты и от объема операций. Банковский спред может рассматриваться как плата за услуги.

Для осуществления двойной котировки банк должен покрывать затраты, возникающие в связи с дилерскими операциями, а также принимать во внимание потенциальные валютные риски.

2.4. Кросс-курс

Это курс обмена между любыми двумя валютами (кроме доллара США). Например, валютный курс между французским франком и канадским долларом или между английским фунтом и бельгийским франком. Наиболее активно идет торговля по кросс-курсам DEM/Ү — нем. марка/ япон. иена, DEM/FFr — нем. марка/ фр. франк или фунт стерлингов/ швейц. франк.

Кросс-курсы могут определяться исходя из курса доллара к каждой из валют.

Пример 1

Немецкий импортер должен заплатить поставщику из Гонконга. Рынок марка/доллар Гонконга не является активным. В банк поступят немецкие марки от клиента, банк обменяет их на доллары США. Затем продаст доллары США в обмен на доллары Гонконга и зачислит их на счет своему клиенту.

Соответствующие курсы по этой двойной банковской операции будут следующими:

USD/DEM 1,5750 USD/HK\$ 7,7595

DEM 1,5750 - HK\$ 7,7595, так как обе эти валюты эквивалентны \$ 1,

т. е. DEM/HK\$ 4,9267.

Пример 2

Английский экспортер чая во Францию получает платеж во французских франках.

Курсы доллара к этим валютам:

GBP/USD 1,8750

USD/FFr 7,7595

Расчет кросс-курса будет отличаться от предыдущего примера, поскольку к фунту применяется особый способ котировки.

1 фунт = \$1,8750

\$1 = 1:1,8750 фунта стерлингов

\$ 1 = 5,3055 фр. франков

В итоге 1 фунт = 1,8750 x 5,3055 = 9,9478.

GBP/FFr = 9,9478.

Пример 3

Австралийский винодел экспортирует вино в Англию. Предположим, GBP/USD 1,8750, ASD/USD 0,8250.

Следовательно, 1 USD = GBP 1:1,8750, 1 USD-ASD 1:0,8250.

1 GBP: 1,8750 = 1ASD: 0,8250, или

1 GBP = 1,8750:0,8250 = 2,2727 ASD. Таким образом, котировка банка будет GBP/ASD 2,2727.

Общие правила расчета кросс-курсов:

1. Если доллар США является базой котировки для обеих валют, то при расчете кросс-курса следует разделить соответствующие долларовые курсы [пример 1].

2. Если доллар является базой котировки только для одной валюты, следует умножить соответствующие долларовые курсы [пример 2].

3. Если доллар является валютой котировки для обеих валют, следует разделить соответствующие долларовые курсы [пример 3].

Однако большинство валютных курсов котируется в виде спреда бид-оффэ.

Пример

Английский автомобильный дилер покупает БМВ у немецкого посредника.

Используем курсы:

USD/DEM 1,5695-1,5705

GBP/USD 1,8715-1,8725

Банк будет продавать немецкие марки по курсу 1,5705 и покупать стерлинги по 1,8715.

Поэтому для расчета кросс-курса надо перемножить эти два курса. Доллар США является базой котировки для немецкой марки и валютной котировки для фунта стерлингов.

$1,8715 \times 1,5705 = 2,9392$

Таким образом, кросс-курс GBP/DEM 2,9392.

Одна из особенностей кросс-курсов: курсы между двумя валютами могут котироваться по-разному, в зависимости от того, кто проводит котировку.

Пример

Кросс-курс между французским франком и немецкой маркой: в Париже котировкой будет количество французских франков за 100 DEM. Допустим, 300 FFR во Франкфурте будут представлены в виде немецких марок по 100 французских франков за каждую, или 33,3 DEM.

Кросс-курсы с фунтом стерлингов всегда котируются в виде единиц иностранной валюты за 1 фунт.

Глава 3. Валютные сделки

3.1. Сделки спот. Валютные свопы

Сделки СПОТ— операция, осуществляемая по согласованному курсу сегодня, когда одна валюта используется для покупки другой валюты со сроком окончательного расчета на второй рабочий день со дня заключения сделки.

Курс, применяемый при сделках СПОТ, называется СПОТ-курсом. СПОТ-курс отражает, сколь высоко оценивается национальная валюта за пределами данной страны в момент проведения операций.

Курсы, установленные для продажи и покупки валют, называются курсами продавца и покупателя.

Факторы, влияющие на курс обмена:

а) спрос;

б) предложение;

в) платежный баланс в двух направлениях:

— торговый счет (счет разницы между импортом и экспортом);

— баланс инвестиций из страны в страну. Страны могут привлечь

инвестирование:

1) обеспечением высоких процентов ставки;

2) здоровой развивающейся экономикой.

Дата зачисления иностранной валюты.

Наличный расчет — сегодня

курс СПОТ (— канад. долл.) 1 раб. день

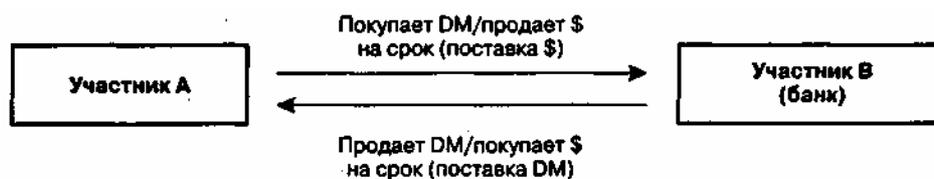
курс СПОТ 2 раб. Дня

3.2. Форвардные операции

Операция -«форвард» — это контракт, который заключается в настоящий момент времени по покупке одной валюты в обмен на другую по обусловленному курсу с совершением сделки в определенный день в будущем.

Участники форвардного (срочного) контракта.

Клиент-фирма [участник А] обращается в банк [участник В] с просьбой купить DM через 90 дней.



Сделки «форвард» применяются по двум основным причинам:

1) чтобы защититься от рисков (хеджирование);

2) в спекулятивных целях за счет принятия риска на себя.

Проиллюстрируем обе причины на примерах.

Пример 1

Американский импортер немецких товаров будет платить за товар немецкими марками, а продавать их будет за доллары США.

Импортеру приходится согласовывать с поставщиком стоимость поставки в немецких марках при размещении заказа, одновременно ему надо определить такую цену в \$, при которой будет возможной реализация товара на внутреннем рынке.

Импортер рискует тем, что за период между установлением цены в немецких марках и реализацией товара на американском рынке за доллары курс доллара может понизиться. В результате импортер может получить недостаточное количество долларов США для покрытия затрат в немецких марках.

При использовании валютного контракта форвард импортер будет точно знать, сколько долларов ему потребуется для покупки немецких марок и по какой цене он должен продавать товар, чтобы получить прибыль.

Аутрайт — обычная некомбинированная срочная валютная сделка на рынке, когда имеется только одна форвардная операция (outright forward).

Пример 2

Клиент может купить немецкие марки с форвардом 1 месяц по курсу USD/DEM 1,8700, и через месяц курс СПОТ будет USD/DEM 1,8500. Он получит прибыль.

Например, клиент купил немецкие марки — 10 млн 1 месяц форвард по курсу 1,8700. Через месяц он получит 10 млн марок и заплатит за них долларами. Это ему обойдется в \$5 347 593,83.

Если в день получения немецких марок курс СПОТ на рынке будет USD/DEM 1,8500, то, продав марки против долларов США, клиент получит \$5 405 405,41. В результате его прибыль составит \$57 811 83 (курс форвард был ниже курса СПОТ). Но если курс СПОТ на день проведения расчетов составит USD/DEM 1.8900, то продажа немецких марок будет убыточна.

На практике курс форвард и курс СПОТ очень редко совпадают из-за разницы в процентных ставках между странами. Так, на международных денежных рынках (еврорынках) ставки по депозитам в долларах США на срок от 1 до 12 месяцев редко совпадают со ставками по депозитам в швейцарских франках или японских иенах.

Аутрайт рассчитывается посредством изменения курса СПОТ на величину маржи, именуемую пунктами форвард или СВОП.

Пункты форвард зависят от разницы между процентными ставками, выплачиваемыми в соответствующих валютах по депозитам. Эту разницу называют процентным дифференциалом.

Пример

Курс СПОТ и форвард между \$ и ¥ совпадают и равны 125,00, но процентные ставки по долларовым депозитам — 10 %, а по иенам — 4 %. Японские инвесторы будут покупать американские доллары с тем, чтобы получить более высокий доход.

Когда вновь потребуются средства, инвесторы смогут обменять доллары на иены и при этом получат иен больше, чем если бы они осуществляли инвестирование непосредственно в Японии.

В этом случае инвестор, имеющий 125 000 ¥, может конвертировать их в \$1000 сроком на 1 месяц из расчета 10 % годовых, что даст ему в конце месяца \$1008,33.

Если бы он осуществил инвестирование в иенах, то получил бы 125147 ¥.

Будущая стоимость будет рассчитываться посредством текущего курса СПОТ, корректируемого (путем сложения и вычитания) на соответствующую величину, что приведет к балансированию процентных дифференциалов.

Эти корректировки называются форвардными пунктами. Пункты форварда являются лишь отражением соответствующих процентных ставок по валютам. Они не являются индикаторами будущих кусов СПОТ. Валюта с высокой процентной ставкой котируется с дисконтом по отношению к валюте с низкой процентной ставкой на рынке форвард. Валюта с низкой процентной ставкой продается на рынке форвард с премией по отношению к валюте с высокой процентной ставкой.

Формула для определения курса по срочной сделке.

Обозначения в Европе:

$$\text{Курс по срочной сделке (ин. валюта / \$)} = \text{Курс СПОТ (ин. валюта / \$)} \times \left[\frac{1 + \% \text{ ставка в ин. валюте}}{1 - \% \text{ в США}} \right]^n$$

Обозначения в США:

$$\text{Курс по срочной сделке (\$/ ин. валюта)} = \text{Курс СПОТ (\$/ ин. валюта)} \times \left[\frac{1 + \% \text{ ставка в США}}{1 - \% \text{ в ин. валюте}} \right]^n$$

Расчет пунктов-форвард

Чтобы выяснить ставку форвард, нужно рассчитать форвардные пункты. Берется процентный дифференциал (процентные пункты годовых), пересчитывается в дифференциал на период контракта форвард. Затем все это выражают в виде валютного курса.

Общая формула валютного курса, котируемого по методу база/валюта:

$$\frac{\text{курс СПОТ} \times \frac{\text{кол-во дней}}{360} \times \frac{\% \text{ ставка базы} - \% \text{ ставка валюты}}{100}}{1 + \frac{\% \text{ ставка базы}}{100} \times \frac{\text{кол-во дней}}{360}}$$

Примечания:

1) количество дней — все расчеты основаны на количестве дней, разделенных или умноженных на 360. Для некоторых валют, например английского фунта стерлингов, используется год с 365 днями;

2) дата исполнения контракта. (Если срок исполнения контракта является последним днем месяца, соответствующий день в любом будущем месяце также будет последним рабочим днем.)

Например, если день исполнения сделки СПОТ — 28 февраля, то для 1-месячного форварда датой исполнения будет 31 марта, а по форварду в 6 месяцев — 30 ноября. Если последний день месяца не является рабочим. днем, то датой исполнения контракта будет предшествующий день;

3) наиболее широко применяемые сроки для сделок форвард — 1,2,3,6 и 12 месяцев. Они называются straight dates — «прямые даты». Это — стандартные сроки валютной операции.

Дата исполнения контрактов, не совпадающая со straight dates, называется broken dates. Add dates — нестандартный срок валютной операции (4, 5, 7 и свыше года).

Используя формулу евроставки и курса СПОТ, рассчитаем некоторые пункты форвард.

1. Рассчитать 1-месячный форвард по немецким маркам против \$. В месяце 28 дней.

Форвардные пункты немецкой марки

$$\frac{1,5695 \times 28 / 360 \times (0,0700 / 100)}{1 + (8,25 / 100 \times 28 / 360)} = 0,0001 \text{ DEM.}$$

2. Рассчитать 3-месячный форвард по долларам США и против австралийского доллара. Срок — 90 дней. ASD/USD 0,8265 - 0,8275. Австралийский доллар — база котировки. Форвардные пункты \$ США:

$$\frac{0,8265 \times 90 / 360 (5,00 / 100)}{1 + (13,12 / 100 \times 90 / 360)} = 0,100 \text{ USD, или 100 пунктов.}$$

Рассмотрим, как осуществляется котировка форвардных пунктов. На рынке форвард, так же как и на рынке спот, существуют курсы Bid и Offer.

Обычно, если клиент связывается с банком для получения котировки форвард аутрайт, дилер котирует ему только форвардные пункты.

Вычисление краткосрочного форвардного курса с использованием разницы в еврокурсах

Формула для вычисления краткосрочного форвардного курса

Обозначения в Европе:

$$\begin{array}{l} \text{Форвардный} \\ \text{курс} \\ \text{(ин. валюта / \$)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{курс СПОТ} \\ \text{(ин. валюта / \$)} \end{array} \times \left[\frac{1 - (\text{курс в ин. валюте} \times \text{колич. дней} / \text{базис})}{1 + (\text{курс в \$} \times (\text{колич. дней} / \text{базис}))} \right]$$

Обозначения в США:

Базис = 360 дней (365 — для фунта стерлингов).

$$\begin{array}{l} \text{Форвардный} \\ \text{курс} \\ \text{(\$ / ин. валюта)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{курс СПОТ} \\ \text{(\$ / ин. валюта)} \end{array} \times \left[\frac{1 - (\text{курс в \$} \times \text{кол-во дней} / \text{базис})}{1 + \text{курс в ин. валюте} \times \text{кол-во дней} / \text{базис}} \right]$$

Пример

Фирма желает купить немецкие марки через 3 месяца, курс СПОТ DM 1,8947. Еврокурсы:

3-месячные евромарки 7 % (база — 360 дней); 3-месячные евродоллары 8,5 % (база — 360 дней); 3 месяца — 92 дня. Определите простой форвардный курс по сделке на 3 месяца.

$$\begin{array}{l} \text{Форвардный} \\ \text{курс} \\ \text{(ин. валюта / \$)} \end{array} = 1,8947 \times \frac{1 + (0,07 \times 92 / 360)}{1 + (0,085 \times 92 / 360)} = 1,88759$$

Примечание. Для абсолютной точности соответствующей цены покупки и продажи в вычислениях должны быть использованы цена покупки валюты или

ставка, по которой банк занимает /денежная ставка клиента, цена продажи или ставка, по которой банк ссужает.

3 месяца евромарки 7-7/18.

3 месяца евродоллары $8^3/s \sim 8^1/2$ %•

Разница в процентной ставке, подразумеваемой своп-курсом.

Формула для вычисления разницы в процентной ставке, подразумеваемая своп-курсом.

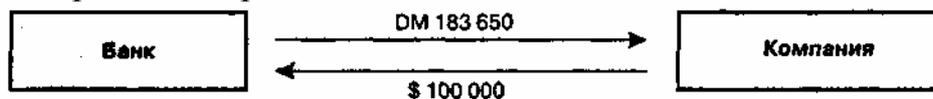
(Европейское и американское обозначения) — обе процентные ставки вычисляются на основе 360 дней:

$$\begin{array}{l} \text{курс \$ США} - \text{курс ин. валюты} \\ \text{(ин. валюта / \$)} \end{array} = \frac{\text{курс СВОП}}{\text{курс СПОТ}} \times \frac{360 + (\text{кол-во дней} \times \text{курс ин. валюты})}{\text{кол-во дней}}$$

Если иностранная валюта вычисляется на основе 365 дней: (курс \$ США x 365/360) - курс ин. валюты =

$$\begin{array}{l} \text{курс СВОП} \\ \text{курс СПОТ} \\ \text{(ин. валюта / \$)} \end{array} \times \frac{360 + (\text{кол-во дней} \times \text{курс ин. валюты})}{\text{кол-во дней}}$$

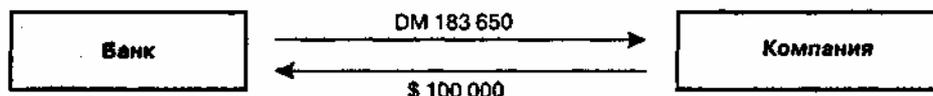
Потери банка при невыполнении клиентом своих обязательств



Компания покупает DM183 650 у банка и продает ему \$ 100000 на условиях срочной сделки. Ситуация до невыполнения клиентом своих обязательств.

Компания не выполняет своих обязательств. Курс марки становится равным DM 1,90/\$. Банк теряет 6250 DM.

Ситуация после невыполнения клиентом своих обязательств.



Своп-пункты — курсы по срочным сделкам котируются как отклонения вверх или вниз относительно курса по кассовым сделкам (СПОТ).

Определение котировок по простым форвардным сделкам с учетом своп-пунктов:

Цена покупки > цены продажи - нужно вычесть СВОП-пункты.

Цена покупки < цены продажи = нужно прибавить СВОП-пункты.

Рынки СВОП используются банками и торговцами с целью:

- а) обеспечить срочные позиции;
- б) продлить срок кредита по курсу СПОТ;
- в) использовать свопы как основные торговые инструменты.

Корпорации используют свопы с целью:

- а) диверсифицировать инвестиции или использовать возможности в разных рынках;
- б) диверсифицировать базу для фондов или одалживать дешевле в иностранной валюте;
- в) изменить структуру существующего валютного хеджирования.

Вычисление своп-пунктов с использованием разницы в еврокурсе:

Обозначение в Европе:

$$\text{СВОП - курс СПОТ} \\ \text{пункты (ин. валюта / \$)} \times \left[\frac{1 + (\text{курс ин. валюты} \times (\text{кол-во дней} / \text{базис}))}{1 + (\text{курс в \$} \times (\text{кол-во дней} / \text{базис}))} \right]^1$$

Обозначение в США:

$$\text{СВОП - курс СПОТ} \\ \text{пункты (ин. валюта / \$)} \times \left[\frac{1 + (\text{курс \$} \times (\text{кол-во дней} / \text{базис}))}{1 + (\text{курс ин. валюты} \times (\text{кол-во дней} / \text{базис}))} \right]^1$$

Примечания:

1. Если курсы котируются на основе периода в 365 дней (как, например, ев-ростерлинги), данное количество дней используется в вычислении базиса. Соответственно доллары и немецкие марки используют базис в 360 дней.

2. Цены покупки и продажи должны использоваться, включая курс СПОТ и евродолларовые депозиты.

Цена покупки валюты или ставка, по которой банк занимает (депозитная ставка клиента).

Цена продажи валюты или ставка, по которой банк ссужает.

3.3. Исторические виды валютных курсов рубля

Регулирование валютных операций является одной из многих экономических функций всех существующих в мире государств. Российское правительство, к примеру, предписывает своим экспортерам продавать часть вырученной ими иностранной валюты на валютных биржах своей страны. В то же время оно предусматривает возможность предоставления валютных кредитов предприятиям, объединениям, организациям и физическим лицам для проведения внешнеторговых и других экономических операций на мировом уровне. Но одним из важнейших направлений государственного регулирования валютных операций является установление и поддержание на определенном уровне валютного курса рубля.

Валютный курс, как указывалось выше, представляет собой цену денежной единицы одной страны, выраженную в денежных единицах других стран. Он отражает взаимодействие различных сфер национальной и мировой экономики. Количественное соизмерение национальных валют происходит в процессе международных экономических отношений.

Начиная с 1926 г., когда в бывшем СССР покончили с валютной либерализацией и роль денежного рынка была сведена на нет, курс рубля по отношению к иностранным валютам устанавливался административным путем. Это и был официальный валютный курс. Последний раз его золотое содержание было определено 1 января 1961 г. на уровне 0,987412 грамма чистого золота. Хотя фактически рубль и не разменивался на золото, но этот курс был более или менее реальным, так как он базировался на его покупательной способности и сравнивавшихся с ним иностранных валют. Иными словами, покупательная сила рубля была примерно эквивалентна той стоимости золота, которая в нем фиксировалась. Впоследствии экономическая ситуация заметно изменилась и в конце 80-х гг. за 1 рубль нельзя было купить ни того количества золота, что в нем обозначено, ни той массы продуктов, которую можно на эквивалентных началах обменять на 1 грамм золота. Значит, официальное золотое содержание рубля к этому времени не отражало его покупательной способности, оно оказалось очень завышенным.

В новых экономических условиях официальный валютный курс больше не отвечал потребностям экономической политики государства. Как известно, в ходе осуществления реформы внешнеэкономической

деятельности объединениям и предприятиям было предоставлено право самостоятельного выхода на внешний рынок, получения иностранной валюты, которую они потом должны продать за рубли на определенных условиях. Все хозяйствующие субъекты, ведущие экспортные операции, заинтересованы в обмене валютной выручки на рубли по такому курсу, который обеспечивает им не только компенсацию издержек производства, но и получение господствующей в данный момент в стране нормы прибыли. Деятельность совместных предприятий также поставила вопрос об обмене иностранной валюты на рубли по реальному курсу. Речь шла о том, чтобы иностранные капитальные вложения фиксировались бы в наших деньгах с учетом их реальной покупательной способности. Старый официальный валютный курс не отвечал также необходимости расширения туристических и культурных контактов с иностранными гражданами. Достаточно сказать, что валютный курс рубля из расчета 60—65 копеек за 1 доллар нередко толкал иностранных граждан, приезжавших в бывший Советский Союз, обменивать валюту не в банке, а у спекулянтов. В результате валюта уплывала в карманы дельцов теневой экономики, на чем государство несло неоправданные потери.

Правительство бывшего СССР пошло по пути частичных преобразований сложившейся валютной ситуации. Так, в целях усиления экономической заинтересованности и ответственности предприятий и организаций за результаты внешнеэкономической деятельности, а также стимулирования экспорта и рационализации импорта, создания механизма перераспределения валютных ресурсов страны был установлен с 1 ноября 1990 г. управляемый коммерческий курс рубля к иностранным валютам исходя из расчета 1,8 рубля за 1 доллар США². Данный курс использовался при проведении внешнеторговых операций, в отношении иностранных капитальных вложений на территории бывшего СССР и советских инвестиций за границей, а также для неторговых платежей, осуществляемых юридическими лицами. При изменении стоимости валют ведущих индустриальных стран и других факторов Госбанк корректировал коммерческий курс рубля.

Конечно, фиксированный коммерческий курс рубля не мог решить всех проблем, вставших перед страной в период ее перехода к реальным товарно-денежным отношениям. Для решения задач, связанных с развитием рыночных отношений в валютной сфере, для преодоления узких рамок валютной самокупаемости, расширения доступа предприятий и организаций к валютному рынку, осуществления практических шагов в направлении к обратимости рубля с 1 января 1991 г. всем хозяйствующим субъектам было предоставлено право продавать и покупать иностранную валюту за рубли по рыночному курсу. Этот

² Экономика и жизнь. 1991. №31. Приложение.

курс складывался на основе текущего соотношения спроса и предложения при совершении валютных сделок на территории бывшего СССР в форме межбанковских операций, операций на валютных биржах, аукционах и в других формах, допускаемых существовавшим законодательством. В стране была организована постоянно действующая Московская межбанковская валютная биржа, а на местах созданы республиканские и региональные валютные биржи. Контроль за проведением межбанковских валютных операций и сделок на валютных биржах было поручено осуществлять Госбанку страны. Совместно с Минфином, Внешэкономбанком и республиканскими органами управления он обязан был принимать меры по поддержке курса рубля к иностранным валютам. Для регулирования валютного курса рубля могли использоваться валютные ресурсы союзного правительства, правительств бывших союзных республик и средства, привлекаемые от иностранных банков. Так, в стране появился еще один валютный курс — рыночный, или биржевой, курс.

В чем был смысл введения рыночного курса? Свободная продажа валюты на биржах и аукционах расширяла зону ее обращения. Через валютные биржи к иностранным деньгам получают доступ и те предприятия, которые всегда работали и впредь будут работать только на внутренний рынок. Первоначально в аукционах принимали участие отечественные предприятия и организации, но затем стали участвовать и совместные предприятия.

Еще ранее коммерческого и рыночного курсов в целях более широкого развития туристических и культурных контактов 1 ноября 1989 г. был введен туристический курс рубля к свободно конвертируемым валютам для финансового обслуживания своих и иностранных туристов из расчета 6 рублей 26 копеек за доллар США³. Введение такого курса надо рассматривать не изолированно, а в связи с переходом национальной экономики к рыночным отношениям. С этой точки зрения десятикратное понижение валютного курса рубля отражало реальное соотношение цен именно на рынке потребительских товаров повышенного спроса. Эта мера поощряла иностранный туризм в нашей стране. Предполагалось, что введение такого курса будет содействовать расширению рынка в стране, обеспечит приток конвертируемой валюты в казну. В то же время нашим гражданам, совершающим поездки за рубеж по своим личным делам, пришлось тратить гораздо больше рублей, чтобы приобрести иностранную валюту в размере существующих норм. Более дорогими стали, конечно, и служебные командировки для представителей предприятий и организаций.

Следует отметить, что единый туристический курс просуществовал всего полтора года. Со 2 апреля 1991 г. Госбанк

³ Правда. 1989. 27 окт.

установил туристический курс на уровне 27,6 рубля за 1 доллар США, а с 23 июля по распоряжению того же банка за 1 доллар нужно было платить уже 32 рубля. Изменился сам принцип применения туристического курса рубля. Отныне туристический курс использовался при обмене рублей на иностранную валюту только для организованных советских туристов и командированных. Советские же индивидуальные туристы, иностранные туристы и лица, выезжающие на постоянное местожительство за границу, обязаны были обменивать рубли на конвертируемую валюту по рыночному курсу.

Таким образом, в нашей стране с разрешения правительства существовало четыре валютных курса рубля:

- официальный с 1 января 1961 г.,
- туристический с 1 сентября 1989 г.,
- управляемый коммерческий с 1 ноября 1990 г.,
- рыночный с 1 января 1991 г.,

содержание которых колебалось от 60 копеек по официальному валютному курсу до 55 рублей за 1 доллар по рыночному курсу¹⁵.

¹⁵ Экономика и жизнь. 1991. № 41. С. 15.

Как же повлияла множественность валютных курсов на объем товарного рынка? С введением туристического, коммерческого и рыночного курсов лишь частично решался вопрос об его оживлении. Очевидно, что низкий туристический курс рубля при прочих равных условиях больше привлекал в нашу страну иностранных туристов, а низкий коммерческий курс интересовал в большей степени местных экспортеров и иностранных инвесторов. Вследствие этих шагов несколько оживилась валютная торговля. Однако введение этих курсов отрицательно сказалось на денежной системе страны, что неизбежно отразилось и на национальной экономике.

История XX в. показала, что в тех странах, где существовали разные цены на одни и те же товары в военное или мирное время, там всегда развивалась спекуляция этими товарами. И никакие грозные указы не могли истребить черного рынка, они загоняли его только в подполье. Подобно этому, множественность валютных курсов не могла не подрывать основ денежного обращения страны, так как создавались широкие возможности для незаконных спекуляций с валютой. Например, отечественные туристы, заинтересованные получить большую сумму иностранной валюты, чем это было предусмотрено правительственной нормой, платили за доллар не по туристическому курсу, а более высокую цену. Как им удавалось провести большую сумму за границу — об этом нечего и говорить. Что касается иностранных туристов, то и они очень скоро узнавали, что помимо туристического есть еще и черный курс рубля. И не где-нибудь на окраине Парижа, в Вене или Лондоне, а прямо в российской столице — в московских гостиницах, в такси, в переходах метро и других местах.

Конечно, они были заинтересованы обменять валюту не по государственному туристическому курсу, а по черному.

И не только физические, но и юридические лица были не прочь получить за оставшуюся у них после расчетов с государством валюту больше, чем это предлагала биржа. И для этого хлопотать не надо. Стоило только часть валюты продать не на валютной бирже, а на черном рынке. "Помощники" в этом деле всегда находились.

Но не столько существование черного, сколько введение правительством помимо официального дополнительных валютных курсов привело к более широкому легальному или полуплегалльному использованию иностранной валюты в товарообороте бывшего Советского Союза, что наряду с неблагоприятными внутренними факторами расшатывало и без того слабую денежную систему страны. В условиях, когда товарная масса падает, увеличение количества денег в обращении ведет к обострению дефицитов и обесценению рубля.

Обращение иностранной валюты на внутреннем рынке не только ослабляет отечественную денежную систему, но и наносит серьезный ущерб материальному производству, подрывает нормальное функционирование внутреннего рынка страны. Как известно, рынок — это сфера обмена товарами. Его реальная величина измеряется объемом сделок, совершаемых на базе роста производства товаров и услуг. Некоторое оживление, наблюдавшееся в секторе экономики, связанном с валютными операциями, не являлось определяющим моментом для всей экономики страны. В целом по стране произошло падение внутреннего товарооборота, а также объемов внешней торговли.

Одной из причин этого явилось создание магазинов, торгующих только на иностранную валюту. В этих островках свободной торговли имелись и продовольственные деликатесы, и изысканная парфюмерия, и дорогие меха, и ювелирные изделия. Здесь же продавались и промышленные товары широкого потребления. Валютные магазины не столько расширяли рынок, сколько его дестабилизировали, так как их функционирование оказывало отрицательное воздействие на рост производства. Многие местные товаропроизводители заразились долларовой болезнью, не желали продавать свою продукцию за рубли, а лихорадочно искали альтернативные варианты ее реализации внутри страны или за рубежом. В результате пропадало стимулирующее влияние рубля на расширение отечественного производства, а одновременно падало и его мотивационное значение для рабочих.

Наличие туристического, коммерческого и рыночного курсов рубля, используемых для выполнения многочисленных валютных операций торгового и неторгового характера, естественно, ставило вопрос относительно существования официального валютного курса. Что оставалось на его долю, когда многие валютные функции взяли на себя его братья-близнецы? Пожалуй, естественная реальная функция, которую он выполнил, — это его использование для управления

внешними требованиями и обязательствами бывшего СССР, возникшими в результате рублевых расчетов при закупках и поставках товаров или при сооружении объектов на территориях других стран. Он мог применяться и в тех случаях, когда по аналогичным сделкам велись клиринговые расчеты на рублевой основе. В целом подобные расчеты составляли необходимую часть отечественного товарооборота и при благоприятных условиях могли быть переведены на новую валютную основу.

Официальный валютный курс использовался также в качестве своеобразного валютного коэффициента для пересчета долларов и другой иностранной валюты в рубли при статистической обработке данных внешней торговли, платежного баланса и некоторых других международных финансовых операций. Эта роль официального валютного курса была, по существу, ничтожно мала. Ну какой толк, например, от того, что внешний долг бывшего Советского Союза выражался в инвалютных рублях, которые в жизни не существовали и не функционировали? Их все равно приходилось переводить в реальную иностранную валюту.

3.4. Динамика рыночного валютного курса рубля

Туристический, коммерческий и рыночный валютные курсы рубля существовали непродолжительное время, лишь в незначительной мере способствуя развитию внешнего товарооборота. Но подобно тому, как при наличии разных цен на один и тот же товар в стране обязательно развивается спекуляция, плюрализм валютных курсов побуждал предприятия и граждан искать пути получения прибыли из разницы между ними. Кроме того, множество валютных курсов требовало больших расходов на содержание аппарата по контролю за их реализацией на практике. Учитывая все это, российское правительство с 1 июля 1992 г. ввело единый нефиксированный валютный курс рубля, который стал определяться на торгах на Московской межбанковской валютной бирже, то есть плавающий валютный курс. Отныне о цене российского рубля или о его валютном курсе можно было судить по его стихийно складывающемуся отношению ко всем иностранным валютам — австрийскому шиллингу, английскому фунту стерлингов, немецкой марке, испанской песете, датской кроне и прочим валютам, но в первую очередь, конечно, по отношению к американскому доллару — валюте, имеющей прочный международный статус и зарекомендовавшей себя в качестве международных денег почти во всех странах мира.

В первой половине июля 1992 г. на биржевых торгах за 1 доллар США давали 130,5-135,4 рубля. Специалисты МВЭС Российской Федерации считали эти изменения незначительными и в августе заявили, что не может быть и речи об устойчивом росте курса доллара в

дальнейшем. Однако эти прогнозы не оправдались. Вот как выглядит динамика курса рубля за последние годы.

Динамика валютного курса рубля ЦБР⁴ (на конец года; рублей за 1 доллар США)

1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	8 авг. 1998 г.	23 окт. 1998 г.
414,50	1247	3550	4640	5560	5960	6,25	16,76

Как видим, за период с декабря 1992 г. по декабрь 1997 г. валютный курс рубля снизился более чем в 14 раз. В январе 1998 г. в денежное обращение были запущены деноминированные рубли. С января 1998 г. по середину августа этого года Центральному банку России удавалось удерживать курс "рубля на уровне 6,02— 6,25 нового рубля за доллар США. Но 17 августа правительство и ЦБР объявили, что рубль пускается в свободное плавание, хотя и будет совершать его в границах валютного коридора, которые были установлены на уровне 6— 9,5 рубля за доллар США. В заявлении правительства и Центрального банка России говорилось, что ЦБР будет использовать валютные интервенции в целях сглаживания резких колебаний курса рубля. Однако вскоре стало ясно, что удержать рубль в рамках названного коридора не удастся. 23 октября 1998 г. валютный курс составил уже 16,76 рубля за 1 доллар США.

В чем же причина столь длительного падения валютного курса рубля? Хотя по уровню валютного курса не всегда можно точно судить о состоянии экономики, тем не менее экономический фактор является решающим для его формирования. Падение курса рубля в отношении других валют — это прежде всего концентрированное выражение продолжающихся отрицательных экономических процессов, происходящих в Российской Федерации.

Хорошо известно, что 1992-1993 гг. были временем резкого падения производства. Но и в последующие годы базовые экономические показатели продолжали ухудшаться. В течение периода 1991—1997 гг. внутренний валовой продукт России уменьшился на 40%, промышленное производство — на 51%, а выпуск сельскохозяйственной продукции — на 36%.⁵

Одной из очевидных причин глубокого падения валютного курса рубля являются быстрые темпы роста инфляции. Если за точку отсчета

⁴ Данные за 1992—1996 гг. — Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат, 1997. С. 700; за декабрь 1997 г. — Статистическое обозрение. М.: Госкомстат, 1998. № 2. С. 48; данные на 8.8.1998 г. - БИКИ. 1998. 20 авг.; данные на 23.10.1998 г. — Финансовые известия. 1998. 27 окт.

⁵ БИКИ. 1998. 22 авг.

взять январь 1992 г., то цены в России уже к октябрю 1994 г. выросли в 503 раза⁶. Это была небывалых масштабов гиперинфляция. Но на этом инфляция не остановилась. В целом с 1991 по 1997 г. индекс потребительских цен вырос в 6,3 раза⁷. Следует отметить, что генератором инфляции было само правительство. Для преодоления дефицита наличности оно выпустило в обращение купюры достоинством в 1000, 5000, 10 000, 50 000, 100 000, а затем в 500 000 рублей, усугубив и без того сложное положение национальной денежной системы.

На валютный курс любой денежной единицы оказывают влияние колебания временно складывающихся спроса и предложения на валютном рынке, которые могут меняться довольно часто. Особенно это касается рубля, так как на российском валютном рынке в установлении пропорций между спросом и предложением принимает участие лишь небольшая часть свободно конвертируемой валюты. Значительная ее масса остается за границей, часть оседает в коммерческих банках и других организациях. Это значит, что валютный рынок России характеризуется фрагментарностью. Но осколочность, неполноценность, недостаточная объемность, слабая наполняемость валютного рынка не могут не исказить истинного содержания валютного курса рубля. Коль скоро всей массе рублей противостоит лишь некоторая часть поступающей в страну валюты, то биржа фиксирует далеко не истинную стоимость рублей, а лишь их избыток в стране по отношению к дефициту долларов и другой свободно конвертируемой валюты. К этому надо добавить, что биржевой курс не показателен, ибо он отражает преимущественно операции по импорту (по идее валюту на бирже покупают для оплаты импорта).

Взлет и падение валютного курса рубля могут определяться и чисто субъективными моментами. Скажем, какое-либо предприятие решило срочно приобрести крупную партию валюты для закупки производственных или продовольственных товаров. Тогда оно не считается с ее ценой и тем самым способствует падению валютного курса рубля. К такому же результату ведет и повышенный спрос на свободно конвертируемую валюту со стороны физических лиц, отъезжающих за границу на постоянное местожительство, отправляющихся в туристические поездки или в командировки. За последнее время число таких граждан намного возросло и соответственно повысился спрос на иностранную валюту, что также способствовало росту ее цены. К числу субъективных факторов можно отнести и распространение в печати и других средствах массовой информации негативных заявлений по поводу состояния отечественной валюты.

⁶ Известия. 1995. 22 апр.

⁷ БИКИ. 1998. 22 авг.

Не последнее место по степени воздействия на валютный курс могут занимать и внешние обстоятельства. Так, вовремя не реализованные обещания Международного валютного фонда предоставить России кредиты в размере 10 млрд. долларов не могли не сказаться отрицательно на состоянии валютного курса рубля.

Помимо перечисленных выше существуют, конечно, и другие обстоятельства, влияющие на изменение биржевого курса рубля. К тому же могут возникнуть и новые причины, способные снизить или поднять его уровень. Но какие бы из них ни появились, важно иметь в виду, что к низкому уровню валютного курса рубля по-разному относятся не только участники биржевых торгов, но и другие юридические и физические лица.

Если говорить о материальной сфере производства, то низкий валютный курс прежде всего выгоден топливно-сырьевым предприятиям. Покупая на валютной бирже рубли за мизерные долларовые суммы, они сосредоточивают в своих руках значительные средства, которые могут использовать для приобретения самых разнообразных товаров, на выплату заработной платы, на локальные социальные расходы.

Низкий валютный курс рубля используют в своих корыстных интересах крупные и мелкие дельцы, проворачивающие операции по известной схеме: рубли — товар — доллары — рубли. Закупив товар на бирже за рубли, они продают его за свободно конвертируемую валюту за границей, а часть вырученных сумм превращают в рубли и начинают новый цикл. Такая деятельность приносит большие доходы.

От заниженного курса рубля большую выгоду извлекают и иностранные физические лица. За небольшие суммы свободно конвертируемой валюты они могут приобретать продовольствие, а также высококачественные промышленные изделия. Этими возможностями широко пользуются иностранные туристы, сотрудники посольства, а также бизнесмены. При продаже средств производства, сооружений и других объектов недвижимости низкий курс рубля оказывает им огромную услугу по скупке национального богатства России.

Что касается российских предприятий, не занимающихся экспортом и вынужденных приобретать валюту на биржевых торгах для покупки импортных товаров, то очевидно, что высокий валютный курс доллара не отвечает их интересам. Не совпадает он и с пожеланиями российских граждан, выезжающих на постоянное жительство за границу, а также туристов и командированных, вынужденных вкладывать большие суммы рублей на приобретение свободно конвертируемой валюты.

Следует подчеркнуть, что применение с 1 июля 1992 г. рыночного, или биржевого, валютного курса рубля на практике означало введение его конвертируемости. Но обменивать рубли на иностранную валюту можно только российским уполномоченным банкам, получившим право

оперировать на отечественных валютных биржах, а наши предприятия и физические лица лишены такой возможности. Это означает, что конвертируемость рубля является только внутренней, то есть частичной, и к тому же она носит ограниченный характер. Однако введение и ограниченной внутренней конвертируемости рубля оказало серьезное влияние на российскую экономику.

С одной стороны, эта акция глубоко подорвала ведомственный монополизм и ослабила административные методы управления. Параллельно с этим переход к частичной внутренней обратимости рубля способствовал расширению международных связей российской экономики, привнес в нее элементы иностранной конкуренции и приблизил внутренние цены к мировым. В стране постепенно формируется новая структура экономики, в которой гарантированное место должны иметь преимущественно рентабельные предприятия. Таким образом, осуществление даже частичной внутренней конвертируемости означает явный признак перехода страны на рельсы рыночного развития.

С другой стороны, ограниченная частичная внутренняя конвертируемость в кризисной экономической обстановке нанесла серьезный удар по импорту. При обратимости рубля в январе 1999 г. на уровне 22 руб./долл. цены на импортируемые товары соответственно растут, то есть за 1 доллар импорта приходится платить больше рублей. В значительной степени от этого страдают легкая и пищевая промышленность, которые ввозят из-за границы много сырья и оборудования. Возросшие издержки производства не всегда удается переложить на цены конечной продукции, что приводит к убыточности и свертыванию производства, росту безработицы. По цепной реакции, обусловленной системой общественного разделения труда, это вызывает падение и в других отраслях экономики. Как видим, введение ограниченной внутренней конвертируемости без глубокой проработки этого вопроса и соответствующей подготовки материальной базы представляет собой один из важнейших инструментов прямого ускоренного насильственного разрушения сложившейся за многие десятилетия структуры российской экономики. Это и есть шоковая конвертируемость.

Глава4. Механизм международных расчетов

4.1. Выбор валюты и определение условий международных расчетов

Международные расчеты — это система регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим между правительствами, предприятиями, учреждениями и гражданами разных стран. Главное место в международных расчетах принадлежит платежам по внешней торговле товарами и услугами, а также по кредитам и инвестициям. Правовой основой внешнеэкономических операций являются различного рода договоры и соглашения об основных условиях взаимных обязательств. Такие соглашения оформляются письменным документом, который называется контрактом или договором. Международный контракт по проведению купли-продажи документально свидетельствует о том, что экспортер обязуется передать указанный в документе товар в собственность импортеру, а тот берет на себя обязательство принять этот товар и уплатить за него установленную по договоренности цену.

Основными посредниками в международных расчетах между экспортерами и импортерами выступают банки, которые обеспечивают межстрановое движение денежных средств своих клиентов. Банки различных стран поддерживают между собой корреспондентские связи: открывают друг другу текущие счета, хранят на них денежные средства в иностранной валюте и выполняют на началах взаимности платежные и иные поручения. Напомним, что открытый корреспондентский счет иностранных банков в отечественном банке называется лоро, а корреспондентский счет отечественного банка в иностранных банках принято именовать счетом ностро.

Международные расчеты по выполнению взаимных обязательств сторон, взятых на себя при подписании контрактов, предполагают наличие нескольких валютно-финансовых моментов и операций:

- выбор или определение валюты цены и валюты платежа и курса пересчета первой во вторую,
- условия международных расчетов,
- формы расчетов,
- разные средства платежей,
- страхование валютных рисков международной торговли.

Рассмотрим более внимательно эти операции в указанной выше последовательности. Но предварительно заметим, что правильность проведения валютно-финансовых операций при заключении контрактов позволяет своевременно получить всю сумму платежа, предусмотренного в момент их подписания. Неверный выбор отдельных операций может повлечь за собой серьезные валютные потери. Кроме

того добавим, что правильное проведение валютно-финансовых операций зависит от наличия и содержания межправительственных соглашений о платежах, в которых обычно фиксируются виды валют — свободно конвертируемые, клиринговые, замкнутые, — а также валюты цены и валюты платежа. В этих же соглашениях отмечаются условия расчетов и преимущественные формы расчетов.

При проведении международных расчетов исходное, решающее значение имеет установление в контрактах валюты цены и валюты платежа. Валюта цены, или валюта заключенной сделки, — это валюта, в которой выражены цены товара в контракте. В качестве валюты цены, как правило, выбирают наиболее стабильную в момент заключения сделки валюту или набор валют, то есть валютную корзину.

Валюта платежа, установленная в контракте, — это валюта, в которой происходит оплата поставляемых товаров по контракту.

Валюта платежа может не совпадать с валютой цены. Подобные явления наблюдаются при установлении валюты цены в какой-либо счетной единице — СПЗ, ЭКЮ и т.д. При несовпадении с валютой платежа валюта цены служит своеобразной формой страхования риска изменения валюты платежа.

Основная масса международных расчетов осуществляется в основных свободно конвертируемых валютах — американском долларе, английском фунте стерлингов, немецкой марке, французском франке, швейцарском франке и японской иене. Как правило, при торговле промышленно развитых стран между собой валютой платежа является денежная единица страны-контрагента, а в отношениях с развивающимися государствами — доллар США, фунт стерлингов или другие свободно конвертируемые валюты. При клиринге валюта платежа совпадает с валютой клирингового соглашения.

В тех случаях, когда валюта цены и валюта платежа не совпадают, в контракте предусматривается курс пересчета первой во вторую. Курс этого пересчета устанавливается по текущему рыночному курсу на день платежа или на предшествующую дату. Обычно он фиксируется исходя из условий рынка страны валюты платежа на основе среднего курса между курсами покупателя и курсами продавца телеграфного перевода на валютном рынке страны валютного платежа. Напомним, что курс покупателя — это курс, по которому банк покупает валюту, а курс продавца — это курс, по которому банк продает валюту. Так вот средний курс представляет среднюю арифметическую из курсов продавца и покупателя. В действительности он не существует, но информация о нем дается.

При проведении международных расчетов по реализации внешнеторговых контрактов важное знание имеют их условия. Международные расчеты осуществляются на разных условиях:

- за наличные,
- в кредит,
- а также в порядке проведения авансовых платежей.

Международные расчеты, проводимые за наличные, предполагают полную оплату стоимости товара в момент перехода товара либо товарораспорядительных документов от экспортеров в распоряжение покупателя.

Международные расчеты, осуществляемые в кредит, естественно, предполагают рассрочку платежа. При этом под расчетом в кредит понимается исключительно коммерческий кредит, то есть кредит экспортера импортеру, или выдача авансов импортером экспортеру. Что касается оплаты импортируемых товаров на основе получения отечественными импортерами государственных или банковских кредитов, то это уже не означает рассрочки платежа, так как в этом случае осуществляется расчет наличными.

Международные расчеты, осуществляемые в порядке проведения авансовых платежей (предоплата), используются как в экспортных, так и в импортных операциях. Они являются формой кредитования импортером экспортера. Следует подчеркнуть, что 100%-ные авансы встречаются очень редко. Как правило, они применяются при строительстве объектов за рубежом, связанных с поставками больших партий машин и оборудования. В случае необоснованного отказа от акцепта коммерческого счета экспортер возмещает свои убытки из суммы авансовых платежей.

В связи с наличием нескольких условий осуществления международных расчетов встает вопрос, какие из них являются более предпочтительными. Однозначного ответа для продавцов и покупателей не существует. Международные расчеты наличными предпочтительнее для экспортеров, так как они позволяют им быстро вовлечь в оборот валютную выручку, что повышает эффективность внешнеторговой сделки. Для импортеров целесообразно пользоваться коммерческим кредитом с учетом правил его предоставления. Коммерческий кредит широко используется в мировой торговле, он является одним из важнейших признаков конкурентной борьбы на товарных рынках. Кредитом, как правило, покрывается 80-90% стоимости внешнеэкономической сделки, а остальная часть оплачивается наличными в установленные контрактом сроки.

4.2. Оценка условий международных расчетов

Международные расчеты обслуживают платежи по денежным требованиям и обязательствам, возникающие в связи с торгово-экономическими и иными отношениями между организациями, фирмами и отдельными лицами разных стран. В отличие от внутренних расчетов они связаны с обменом одной национальной валюты на другую.

При заключении между странами внешнеторговых, кредитных и иных сделок стороны договариваются, в какой валюте будет осуществляться платеж — в валюте одной из сторон или в валюте третьей стороны.

Иностранная валюта в международном платежном обороте выступает обычно не в виде наличных денежных знаков или монет, а в форме телеграфных и почтовых переводов, чеков, срочных тратт, выраженных в соответствующей иностранной валюте.

Международные расчеты связаны с осуществлением разнообразных форм экономических и неэкономических отношений с зарубежными странами: внешней торговлей, научно-техническим сотрудничеством, дипломатическими, культурными, туристическими и другими связями.

Несмотря на многообразие международных расчетов по экономическому содержанию, их можно объединить в две группы:

- 1) торговые;
- 2) неторговые. Торговые расчеты включают:
 - платежи и поступления по внешнеторговым операциям;
 - платежи и поступления по международному кредиту;
 - платежи и поступления по международным перевозкам грузов морским, железнодорожным и другими видами транспорта.

На долю этой группы приходится подавляющая часть международных расчетов страны.

Неторговые расчеты — это:

- платежи по содержанию дипломатических, торговых, консульских и других представительств и международных организаций;
- расходы по пребыванию различных делегаций, групп специалистов и отдельных граждан в других странах;
- переводы денежных средств за границу по поручению общественных и других организаций и частных лиц.

Данное деление обусловлено различиями в системе цен, на основе которых строятся те или иные платежи и поступления. Торговые расчеты связаны с операциями, которые осуществляются на основе внешнеторговых цен и международных тарифов на услуги. Отличительной чертой неторговых расчетов является их проведение по внутренним розничным ценам на товары и по тарифам платных услуг

населению каждой страны. При этом платежи осуществляются в соответствующих национальных валютах.

Основные принципы организации внешней торговли отражены в Женевской конвенции 1930-1931 гг. о чеках и векселях и в своде постановлений и рекомендаций Международной торговой палаты («Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов», «Унифицированные правила по инкассированию торговых документов» и т. д.)

Во внешней торговле выполняются следующие виды платежей:

- 1) авансовые платежи, осуществляемые с помощью перевода;
- 2) платежи при поставке товара или после нее на основании представленных документов — с помощью аккредитива или «инкассо»;
- 3) платежи по поступлении товаров и счетов, производящиеся с помощью перевода;
- 4) платежи по наступлению срока платежа.

В выполнении международных платежей принимают участие разные посредники, использующие различные инструменты, юридические формы и каналы связи. Дополнительная сложность заключается в том, что в международных платежах участвуют несколько географических зон, суверенных государств и юрисдикции. Кроме того, в них может использоваться сразу несколько валют.

Платежи в любой конкретной валюте осуществляются, как правило, через зарегистрированные банки, находящиеся в стране платежа, а также через отделения или филиалы иностранных банков в ней же.

4.3. Механизм корреспондентских отношений

Международные расчетные операции осуществляются обычно через иностранные банки, с которыми установлены корреспондентские отношения, т. е. имеется договоренность о порядке и условиях проведения банковских операций.

Корреспондентские отношения устанавливаются с банками стран, имеющих дипломатические отношения. Корреспондентские отношения с банками стран, не имеющих дипломатических отношений, могут устанавливаться по согласованию с центральным банком государства.

Корреспондентские отношения оформляются заключением межбанковского корреспондентского соглашения в форме двустороннего договора или обмена письмами. Целесообразно оформлять их посредством договора, в котором определяются все возможные варианты взаимоотношений между банками-корреспондентами.

Наиболее простым механизмом расчета между двумя банками служит установление двусторонних отношений, в соответствии с которыми они открывают счета друг у друга.

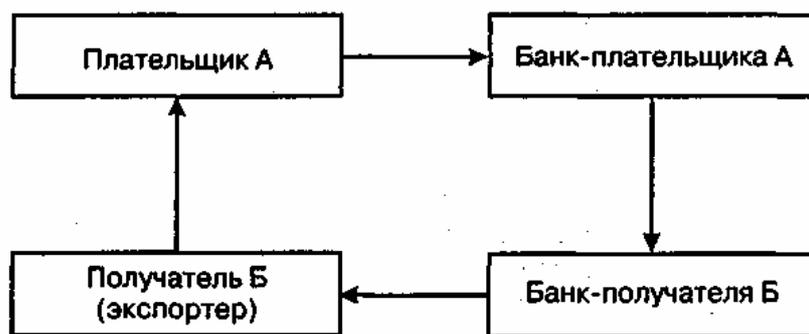


Рис. 4.1. Двусторонние корреспондентские отношения

Корреспондентским соглашением, предусматривающим открытие счетов банками друг у друга или открытие счета в одном из банков (иностранной банк, с которым установлены такие отношения, называется «корреспондент со счетом»), определяются:

- вид и валюта открываемых счетов; порядок начисления процентов; возможность перевода средств на счетах в другую валюту; перечень поступлений и платежей, которые могут осуществляться по счетам; возможность получения и предоставления кредита в форме овердрафта или в иной форме; лимит такого кредита и порядок погашения; защитная оговорка к сальдо счетов и др.;

- перечень учреждений и филиалов иностранного банка, которым предоставляется право совершать операции по счетам, с указанием их точного адреса, номеров телексов и других необходимых данных.

Банку, с которым установлены корреспондентские отношения, направляются образцы подписей сотрудников, уполномоченных визировать документы и корреспонденцию, а также сообщается телексный ключ.

Отделы валютных операций и корреспондентских счетов обеспечивают получение соответствующих контрольных документов и тарифных справочников комиссионного вознаграждения от банка-корреспондента.

Отдел корреспондентских счетов в течение семи рабочих дней после заключения корреспондентских отношений составляет распоряжение о порядке расчетов с банком-корреспондентом, которое является основанием для включения его в общий механизм и для открытия этим отделом оперативного отчета соответствующих счетов.

Операции по корреспондентскому счету осуществляются в соответствии со сроками договора. По счету «Ностро» они проводятся в пределах остатка средств на этом счете или разрешенного лимита овердрафта. Банк является владельцем средств на счете «Ностро» и самостоятельно контролирует использование этих средств. Только банк может давать поручения о переводе средств со своего счета «Ностро».

Таким образом, предметом корреспондентских отношений выступают связи между двумя партнерскими банками.

Вопрос об установлении корреспондентских отношений с банками-партнерами возникает в том случае, когда деятельность банка преодолевает национальные границы. Это зависит в первую очередь от клиентов, а также от географии их бизнеса.

Допустим, банк обслуживает клиентов, ведущих торговлю с другой страной, и принимает решение установить с банком этой страны корреспондентские отношения. Имея представление о банковской системе той страны, заглянув в «Bankers Almanac» (в этом справочнике указываются почти все банки мира), можно приступить к выбору банка-корреспондента.

Однако остаются неизвестными принадлежность, состоятельность, надежность отдельных банков, а это — существенный момент. За справками можно обращаться к независимым международным агентствам по рейтингу: *Standard and Poor's Corporation*, *Moody's* в Нью-Йорке или *IBCA {Europe's International . Rating Agency}* в Лондоне.

Если партнер найден, следует направить письмо с предложением установить корреспондентские отношения. К письму прилагаются необходимые документы:

- отчет о деятельности банка;
- устав банка;
- лицензия на проведение операций.

Корреспондентские отношения обычно начинаются с открытия счета. Для этого необходимо:

- представить образцы подписей должностных лиц;
- обменяться информацией о тайном коде;
- указать, какие лица в банке имеют право представлять банк юридически.

Когда достигнута общая договоренность, следует определить, в каких областях возможно сотрудничество и на каких условиях. Помимо переписки необходимо один раз в год обмениваться информацией о развитии банков. Очевидно, должны быть знакомы и сотрудники, постоянно контактирующие по операциям и сделкам.

Корреспондентские отношения целесообразно развивать, если с их помощью увеличиваются доходы банка.

Осуществляя международные расчеты, банки не могут не иметь своего счета в иностранной валюте в каком-либо банке другой страны. На счетах находят отражение все операции, осуществленные между банками, фиксируются записи в дебет и кредит счета.

Для того чтобы владелец счета (например, банк в Новосибирске) имел четкое представление о состоянии своего счета в марках в *Deutsche Bank* (Франк-фурт-на-Майне), он должен иметь возможность распоряжаться им в режиме реального времени и держать под контролем все записи по нему (управление внутренним корреспондентским счетом). Клиент (фирма) поручает банку в

Новосибирске снять с его счета сумму в немецких марках для оплаты счета и перечислить ее получателю платежа в Германии. Перечисленная сумма записывается в дебет счета банка-приказодателя и в кредит внутреннего корреспондентского счета в *Deutsche Bank*. Банк в Новосибирске направляет *Deutsche Bank* платежное поручение, соответствующее приказу своего клиента. *Deutsche Bank* дебетует ведущийся у него счет банка Новосибирска и перечисляет сумму получателю платежа.

«Ностро» — это наш счет в банке-корреспонденте.

Далее остановимся на понятии «валютирование». Осуществление записи в некоторый определенный день не означает, что зачисленная сумма находится в распоряжении владельца счета со дня внесения записи.

Валютирование означает, что кредитованная сумма находится в распоряжении владельца счета со дня его (валютирования) начала. Таким образом, деньги переходят в собственное распоряжение держателя счета с начала срока валютирования.

Каковы причины расхождения между операционным днем и днем валютирования?

Пример

Банк в Новосибирске с целью кредитования своего счета в немецких марках направляет *Deutsche Bank* чеки, подлежащие оплате в марках в различных учреждениях Германии. Запись в кредит банковского счета осуществляется, согласно правилам, в день поступления чеков во Франкфурт, но при сдвинутом по отношению к операционному дню валютирования. *Deutsche Bank* не в состоянии осуществить валютирование в один день с внесением записи, поскольку ему необходимо взыскать соответствующий эквивалент с других учреждений. В этих целях он вместе с Немецким Федеральным банком пользуется единой методикой инкассации платежных требований, получая от последнего затребованный эквивалент по истечении минимум одного дня с момента выставления требований его филиалам. Записи по счетам осуществляются по срокам валютирования.

Копии писем, авизо и другие документы, которые послужили основанием для записи по счетам, подшиваются в досье банка-корреспондента.

По счетам «Ностро» банки высылают выписки, содержащие данные о поступлении платежа и сальдо на счете по состоянию на дату платежа.

Теперь вернемся к распоряжению счетом.

Для банка в Новосибирске возможность оперативного распоряжения счетом во многом зависит от того, насколько оперативно и полно он будет информирован о счете в немецких марках. Это возможно при использовании СВИФТ (SWIFT).

Технически существуют различные варианты отправки информации: в свободной форме или через СВИФТ.

Пересылка информации в свободной форме возможна посредством телетайпа, телефона, факсимиле, почты или курьера. Однако при использовании телетайпа кодовые слова менее надежны, чем удостоверение подлинности полного текста. Использование для отправки информации телефона, факсимиле, почты или курьера требует ее обработки вручную. При этом высоки издержки, хотя и меньше ошибок, но в целом это — менее надежные формы. Таким образом, посылка информации по кабелю, почте, телетайпу сопряжена с риском ошибок и является дорогостоящей операцией. Поэтому многие банки активно подключаются к использованию SWIFT — системе так называемой «дальней связи». Однако это — не платежная система, поскольку она не имеет механизма расчета.

SWIFT — *Society for World — Wide Interbank Financial Telecommunications* — это общество мировых межбанковских финансовых телекоммуникаций (рис. 4.2), расположенное в Бельгии. Оно основано в 1973 г. и действует с 1977 г.

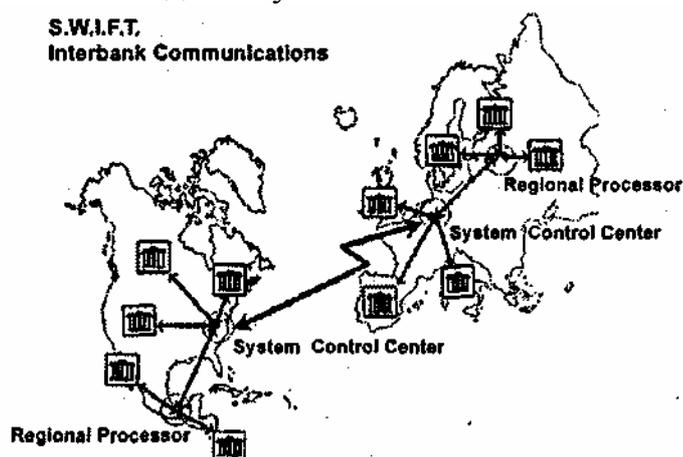


Рис. 4.2. Работа СВИФТ

Ежедневный объем операций — около 2 млн телеграмм. Организация берет на себя ответственность по передаче любой информации в кратчайшие сроки и с максимальной надежностью. Членом СВИФТ можно стать при одобрении Правления после осуществления взносов в соответствии с установленными правилами.

Наименование каждого члена компании, а также количество принадлежащих ему акций заносится в реестр СВИФТ (каждый член компании должен иметь акции этой организации). Их количество должно быть пропорционально предлагаемому объему использования СВИФТ. Количество акций новых членов обсуждается на генеральном собрании компании. Число акций время от времени может пересматриваться Правлением директоров.

СВИФТ — частная компания, занимающаяся перемещением финансовых поручений в пользу учредителей — банков-членов СВИФТ и других категорий финансовых учреждений.

СВИФТ улучшает развитие и маркетинг специфической сети заявок и осуществляет исследование, развитие, маркетинг и продажу терминалов, связанных software. СВИФТ — кооперативная компания, объединяющая 2856 банков мира, включая филиалы в других странах и перестраховочную компанию в Люксембурге, через которую осуществляется групповое страхование. Структура пользователей СВИФТ представлена в табл. 4.1.

СВИФТ посылает финансовые поручения между 5200 финансовыми учреждениями из 137 стран, связанными сетью компании.

Выделяется число так называемых участников, которым разрешено пользоваться СВИФТ с 1987 г. Сюда включены брокеры и дилеры ценных бумаг, управляющие инвестициями и многие другие учреждения в бизнесе ценных бумаг (такие, как *EURO Clear a Cedel*). Внутренние клиринговые организации рассматриваются как участники. Эти партнеры не являются акционерами СВИФТ, и сеть их массивов ограничивается. Например, некоторые категории участников не могут *T* посылать, получать определенные типы сообщений в отличие от других, могущих обмениваться специфическими поручениями со своими банками, но не друг с другом.

Суть услуг, предлагаемых СВИФТ, состоит в обмене финансовыми поручениями через собственную сеть (состоящую из компьютеров, линейного оборудования и других коммуникаций). Функции сети включают в себя принятие, действие, хранение и доставку поручений. Сеть доступна круглые сутки, семь дней в неделю. В 1995 г. она разместила 603 млн сообщений, или в среднем 2,7 млн за рабочий день. Географическое размещение сообщений по системе СВИФТ в 1995 г. представлено в табл. 4.2.

Эта информация высокоструктурирована и обслуживает широкую сеть банковских и других сделок — переводы платежей, иностранные обменные операции и поставки ценных бумаг. Принято девять категорий банковских массивов, обслуживающих 158 типов сообщений, каждый из которых оформлен, имеет специфическую дату и требования. СВИФТ и его члены активно разрабатывают стандарты текстов сообщений и развивают сеть стандартов для удобства пользователей. Например, СВИФТ разработал банковские идентификационные коды, позволяющие определить финансовое учреждение в телекоммуникационных сообщениях. СВИФТ также активно улучшает рисунки (EDIFACT стандарты по финансовым сообщениям).

Таблица 4.1.

Структура пользователей СВИФТ в 1995 г.

Страна	Число пользователей сети СВИФТ			
	Учредители	соучредители	участники	общее число пользователей
Бельгия	32	37	3	72
Дания	31	5	—	36
Германия	152	97	4	253
Греция	24	20	—	44
Испания	54	64	1	119
Франция	104	95	7	206
Ирландия	13	21	12	46
Италия	182	36	1	219
Люксембург	29	121	—	150
Нидерланды	28	32	2	62
Австрия	61	14	—	75
Португалия	29	14	—	43
Финляндия	9	4	—	13
Швеция	8	11	1	20
Объединенное Королевство Великобритании	62	235	69	366
Всего Европейский Союз	818	806	100	1,724
Всего не члены ЕС	1,875	1,453	177	3,505
Всего все страны	2693	2259	277	5229

Источник: *European Monetary Institute*, 1997.

В целях конфиденциальности каждое поручение (сообщение) автоматически блокируется в СВИФТ при вводе в сеть. Поэтому пользователи имеют возможность блокировать сообщение между внутренним терминалом и СВИФТ. Каждое сообщение позволяет идентифицировать отправителя/получателя и обеспечивать гарантию того, что текст сообщения не модифицируется в процесс перемещения. Подлинность сообщений базируется на общем алгоритме СВИФТ и одностороннем ключе, известном только отправителю и получателю (паре пользователей).

Сеть операционной системы генерирует широкий перечень автоматических докладов индивидуально пользователю потока сообщений (например, относительно их доставки), но пользователи могут требовать и специальные отчеты (например, о терминальных ошибках).

Таблица 4.2.

Географическое размещение посланий через СВИФТ

Название стран	Отправленные сообщения			Полученные сообщения		
	всего (тыс.)	"5 1 >> <> чР I -O** § &	И? gg if* 5 £.	всего (тыс.)	и >x _ Ii * и	go *i? sl_i
Бельгия	23796	18,71	52,57	21,003	21,20	53,78
Дания	7181	14,67	52,81	6,397	16,47	55,18
Германия	43825	15,37	40,62	56505	11,92	48,32
Греция	3,054	22,58	47,49	2982	23,12	47,04
Испания	13927	24,33	47,59	13529	25,05	49,93
Франция	41,025	32,66	39,42	37,811	35,45	37,99
Ирландия	2486	25,27	47,44	2680	23,72	54,63
Италия	27585	17,98	48,28	28481	17,41	49,64
Люксембург	12280	17,58	54,68	10,784	20,01	48,87
Нидерланды	16904	11,07	53,56	16,027	11,67	53,80

Австрия	12829	22,16	47,96	10,440	27,23	41,76
Португалия	4,011	12,06	65,19	3680	13,15	63,78
Финляндия	4,646	13,29	54,75	3281	16,82	49,79
Швеция	10,020	14,53	52,61	7,971	18,26	49,99
Объединенное Королевство Великобритании	71,035	23,07	32,90	66,015	24,82	33,48
Всего Европейский Союз	294604	20,75	64,39	287586	21,26	65,97
Всего не члены ЕС	308974	14,85	31,68	315989	14,52	33,20
Всего все страны	603575	17,73	47,65	603575	17,73	48,81

Источник: *European Monetary Institute*, 1997.

СВИФТ обеспечивает контрактную ответственность и присоединяется к финансовым обязательствам в отношении передачи и доставки сообщений.

На долю банков Европейского союза приходится половина передаваемых сообщений по сети.

СВИФТ может быть использована двояко — как для заграничных, так и для внутренних операций банков-членов и участников. Пропорция внутренних сообщений в общем объеме непостоянна по странам, зависит от правил национальной телекоммуникационной системы и типов альтернативных межбанковских телекоммуникационных возможностей.

Среди европейских стран Франция и Великобритания составляют наибольшую пропорцию внутренних сообщений в общем объеме передаваемой информации. Во Франции это связано с наличием SAGITTAIRE — системы, использующей СВИФТ для передачи своих сообщений. Общая внутриевропейская передача (включающая внутренние передачи европейских стран и зарубежные

передачи между европейскими странами) составляет около 65 % от общего европейского объема и 60 % — каждой европейской страны.

В дополнение к базисному обслуживанию СВИФТ обеспечивает доступ и обслуживание особой деятельности группы банков. Это относится к Банковской ассоциативной частной системе клиринга и окончательного расчета, в которой платежные поручения в ЭКЮ между ассоциативными членами посылаются через сеть, копируются и передаются в центральный «Неттинг-компьютер». Другое обслуживание («Аккорд») было внедрено в 1990 г. Эта компьютеризированная система

автоматического выравнивания на валютном и денежном рынках. В 1991 г. обслуживание «Аккорд» расширилось и включило консультативное двустороннее валютное «неттинг-обслуживание». Информация с уравниваем подтверждением платежей извлекается, а для обеспечения отчетов по чистым двусторонним позициям может использоваться для подтверждения взаимных отношений при обслуживании межбанковских файлов переводов по СВИФТ. Это позволяет отправить массив данных через сеть. Например, это могут быть взаимные отчеты между отделениями банка или его филиалами по небольшим платежным поручениям. Изобретен формат суммы платежей, который при необходимости преобразуется, что позволяет получающим банкам ввести инструкции во внутренние автоматические клиринговые палаты.

СВИФТ-сообщение включает платежное поручение и этим отличается от электронных сообщений, проходящих через внутреннюю систему переводов крупных сумм.

Финансовые учреждения, обменивающиеся СВИФТ-сообщениями, выравнивают клиринг и/или покрытие доходов платежных поручений сами, тогда как раньше они надеялись на двусторонние корреспондентские отношения или пересылали подтверждение доходов в системе внутренних межбанковских переводов.

Пользователи SWIFT имеют возможность значительно ускорять платежи. Все типы сообщений этой системы унифицированы, что позволяет избегать двусмысленных формулировок, снижая тем самым до минимума число ошибок.

Такая унификация и автоматизация всех операций позволяет интегрировать SWIFT в любую банковскую систему.

SWIFT гарантирует также прохождение сообщения в наикратчайшее время, что позволяет зарубежным партнерам получать адресованные им сообщения и платежи без задержек.

Счет в обслуживаемом банке именуется «Лоро» [ваш счет у нас], а счет в банке-корреспонденте, ведущий корреспондентский счет, — «Ностро».

Основные записи делаются только по «Лоро».

Пример

Банк в Новосибирске открыл счет в немецких марках в *Deutsche Bank*, который вносит в него соответствующие записи и направляет банку в Новосибирске выписки из данного счета. В *Deutsche Bank* он является счетом «Лоро».

С точки же зрения банка в Новосибирске — это счет «Ностро», операции по которому ведутся методом зеркальной бухгалтерии на его внутреннем корреспондентском счете.

По ведущимся в банке-корреспонденте счетам подводится итог в конце каждого квартала (четыре раза в год). По мере совершения

операций, а также ежемесячно и по просьбе банка-корреспондента направляются выписки по счету. Остатки средств на корреспондентских счетах подвержены значительным колебаниям, поскольку через них проходит большое количество платежей в обе стороны. За каждый отчетный период обороты по счетам разносятся по разным дням валютирования, сальдируются и показываются в виде дебетового или кредитового оборота на каждый день валютирования для учета процентов.

С учетом начального сальдо по счету расчет процентов дает возможность проследить динамику сальдо в разбивке по дням валютирования. Далее с учетом дней, за которые начисляются проценты, рассчитываются процентные суммы, которые затем суммируются в соответствии с изменениями процентной ставки за отчетный период.

Документация на конец года содержит наряду с обычным заключительным счетом весьма важное для клиентов указание о его остатке. Сальдо счета по состоянию на 31 декабря считается акцептованным со стороны клиента, если последний не опротестовал его в письменном виде в установленные сроки.

Рост международных платежных сделок в последние годы вместе с повышением требований наиболее эффективных и удобных методов перевода денег является решающим фактором в создании организационных моделей для использования международных переводных услуг, обычно называемых корреспондентскими банковскими отношениями. Эти отношения влекут за собой соглашения между учреждениями общего формата или стандартные соглашения для переводов между различными странами. Одно и то же учреждение (обычно большой банк с представительствами в различных странах, включая отделения или филиалы) становится членом внутренней клиринговой и регулирующей системы в странах, с которыми имеет отношения. Это дает право учреждению выбирать маршрут международных переводов через внутреннюю сеть и затем входить в национальную клиринговую систему страны назначения платежа. Примером может служить TAPS (система Банка Шотландии) — Трансконтинентальное автоматическое обслуживание платежей. Банк Шотландии осуществляет переводы в формате, необходимом для клиринговой системы в стране получающего банка-корреспондента, который затем переводит фонды через нее на счет экспортера в банке его страны.

Иногда используется так называемое «Клубное решение». Типичный пример — Discus-система, подписанная и действующая в «каре» участвующих банков: *Commerzbank*, *Credito Italiano*, *National Westminster Bank* и *Societe Generale*. На них также распространяется — для обеспечения других стран — система, действующая через двусторонние соглашения с ассоциативными членами этих стран.

Система TIPA (Автоматизированная система межбанковских переводов), созданная для обслуживания сети кооперативных банков,

также как и любой кооперативный банк, имеет доступ к клиринговым системам стран, чьи кооперативные организации присоединяются к сети.

EUROGIRO — заграничное обслуживание платежей — создано для частных пользователей 16 европейских стран и EUFISERV — сеть, обслуживающая сберегательные банки.

Автоматизированные клиринговые палаты отдельных стран взаимодействуют друг с другом. В конце 1995 г. проект связи АСН начал действовать между BZS в Германии, BAGS — в Великобритании и BGS — в Нидерландах.⁸ Планируется расширение участников этой сети. Например, Итальянская автоматизированная клиринговая палата SIA начала действовать в конце 1996 г. Решение о связи между автоматизированными клиринговыми палатами является частью концепции традиционных корреспондентских отношений банков.

IBOS-система, созданная *Royal Bank of Scotland* и *Banco Santander*, действуя в реальном времени и используя принятые стандарты, позволяет денежным фондам непосредственно перемещаться в течение секунд между счетами клиентов в подразделениях членов системы.

Во всех европейских странах в соответствии с денежной политикой операции на денежном рынке осуществляются через межбанковские фонды системы переводов, отражаемых в книгах Центрального банка. С самого начала Stage Three EMU является символом денежной политики и интегрируется в денежный рынок стран-участниц Европейского валютного союза.

Необходимо было платежное соглашение, в котором платежные операции между Европейской системой центральных банков (ESCB) и банковскими системами могло действовать быстро и надежно. Потому европейские центральные банки согласились создать TARGET-систему.

Это трансевропейская автоматизированная в реальном режиме времени система заграничного урегулирования быстрых переводов (см. рис. 4.3).

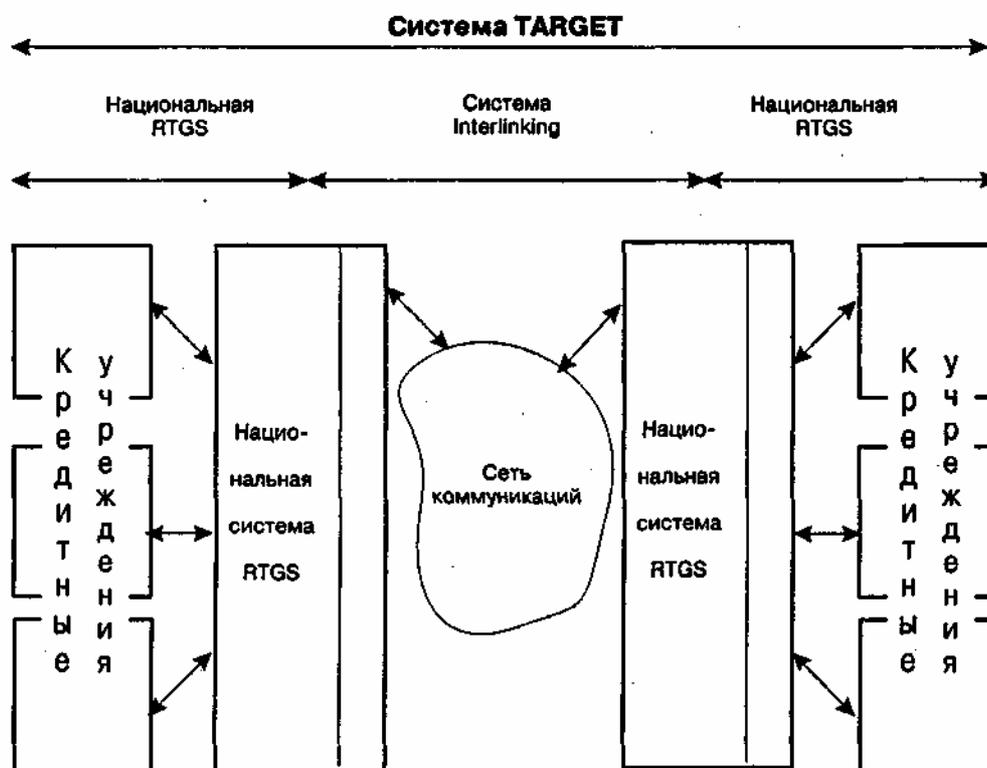
Центральные банки Европейского сообщества согласились, что каждый член организации должен иметь в реальном времени платежную систему, дающую возможность перемещения крупных платежей.

Система RTGS будет взаимосвязана с каждым банком в соответствии с общей инфраструктурой и процедурами. Каждый национальный центральный банк будет иметь интерфейс между RTGS-системой и Interlinking-системой, названный «компонент Interlinking».

Система Interlinking будет производить кредитные переводы только в Евро. Использование системы TARGET станет пропуском для платежей, непосредственно связанных с операциями денежной политики, в которых Европейская система центральных банков будет

⁸ BZS, BAGS, BGS — автоматические клиринговые палаты соответственно в Германии, Великобритании и Нидерландах.

получать или отправлять денежные средства. На практике она будет исключительно системой крупных платежей для перевода денежных средств между участниками системы или их клиентами.



Источник: *European Monetary Institute.*

Рис. 4.3. Система Interlinking

Система платежей TARGET будет действовать между национальными центральными банками и Европейской системой центральных банков. Она организована в соответствии с моделью многосторонних корреспондентских отношений центрального банка, в которой платежные поручения обмениваются на двусторонней основе между национальными центральными банками с взаимным учетом — кредитованием и дебетованием в связи с переводом от одного национального центрального банка к другому. Участники системы TARGET будут посылать платежные поручения в национальные центральные банки через местную систему RTGS. Посылающий национальный центральный банк будет проверять готовность получающего национального центрального банка, т. е. то, что получающий национальный центральный банк и получающая система RTGS действуют.

Если готовность очевидна, то сумма платежа немедленно дебетуется со счета системы RTGS посылающего кредитного учреждения и кредитруется на внутренний корреспондентский счет получающего банка.

Посылающий национальный центральный банк затем будет конвертировать при необходимости платежное поручение в стандарты сообщения, используя внутреннюю связь (в том числе и для обеспечения необходимой безопасностью национальных центральных банков — их печати, удостоверения и пр.), и отправлять его банку-получателю.

Получающий национальный центральный банк будет проверять платежное сообщение и устанавливать, является ли получатель участником системы RTGS. Если это так, то получающий национальный центральный банк конвертирует сообщение из стандартов Interlinking во внутренние стандарты и кредитует счет получающего банка системы RTGS. Затем получающий национальный центральный банк отправит платежное поручение в соответствии с местной процедурой системы RTGS в получающее кредитное учреждение.

Пересылка платежных поручений между национальными центральными банками будет осуществляться по сети телекоммуникаций.

ECU Clearing and Settlement System (Система клиринга и урегулирования в ЭКЮ) является частной системой урегулирования многосторонней сети платежей в ЭКЮ. Она начала действовать в 1982 г., когда небольшая группа коммерческих банков активизировалась на рынке этой валюты (табл. 4.3).

Таблица 4.3.

Динамика операций ECU Clearing and Settlement System (все цифры приводятся за декабрь)

Годы	Число клиринговых банков	Число платежей неттинг в течение месяца	Среднедневные операции	
			объем	стоимость (млрд ЭКЮ)
1986	7	33,869	1,882	—
1987	26	49,098	2,455	—
1988	33	69,024	3,287	—
1989	45	76,908	4,048	23,3
1990	45	97,176	5,115	28,7
1991	44	125,521	6,276	44,0
1992	44	142,916	6,496	41,5
1993	44	141,732'	6,162	45,0
1994	45	132,599	6,314	48,5
1995	45	129,808	6,832	44,2

Источник: ECU Banking Association.

В начале 1983 г. *Bank for International Settlements (BIS)* стал сотрудничать с данной группой коммерческих банков. В каждый рабочий день неттинг платежей производится в два часа дня (по Брюссельскому времени). В это время клиринговые банки обмениваются платежными поручениями в ЭКЮ через неттинг-центр. Немедленно после этого неттинг-центр подсчитывает кредитовые и дебетовые балансы по каждому клиринговому банку. Стоимость за этот день и вся информация сообщаются в *Bank for International Settlements*.

После 3 ч 15 мин дня неттинг-центр подводит окончательные неттинг-ба-лансы.

Если неттинг-баланс клирингового банка указывает позицию более чем в один млн ЭКЮ, дебитор (клиринговый банк) должен до 3 ч 45 мин дня попросить помощи у *BIS*. Если после указанного времени клиринговый банк не способен закрыть дебетовую позицию, Банковская ассоциация ЭКЮ вместе с *BIS* решает проблему и принимает меры по снижению риска.

В последние годы расширилась деятельность ECU Clearing and Settlement System. В конце 1995 г. эта система произвела взаимный зачет 6832 операций в день между 45 клиринговыми банками на сумму 44,2 млрд ЭКЮ.

4.4. Формы международных расчетов

Выбор формы платежа зависит от специфики взаимоотношений покупателя и продавца, особенностей риска данной страны и характера поставляемой продукции. Если поставщик имеет постоянные хозяйственные связи с покупателем и при этом хорошо знает истории предыдущих платежей, риск неплатежа снижается. Если поставщик установил отношения с покупателем на недавней промышленной выставке, платежно-расчетные отношения изначально имеют более высокий риск. Выбор условий платежа:

	Деньги вперед	Аккредитив	Инкассация по документам	Открытый счет
Деловое знакомство	Новое	Новое	Хорошо установленное	
Тип товара	Изготовлен на заказ	Изготовлен на заказ	Стандартный	
Политическая ситуация	Неустойчивая	Неустойчивая*	Устойчивая	Отличная
Экономическая ситуация	Неустойчивая	Неустойчивая*	Устойчивая	Отличная

* Желательно подтверждение кредита.

Метод платежа определяется гарантиями, которые требует поставщик для производства и отправки товара. Наиболее надежным является досрочный платеж наличными. При выборе метода платежа необходимо учитывать следующие обстоятельства.

- 1) Кредитоспособность покупателя и надежность поставщика.
- 2) Тип поставляемого товара и его ценность.
- 3) Условия платежа, предложенные другими фирмами.
- 4) Рыночную конъюнктуру (выгодную как для покупателя, так и для поставщика).
- 5) Риск данной страны.
- 6) Риск ограничения перевода средств из страны в страну.
- 7) Таможенные ограничения.

В механизме взаимоотношений поставщика и покупателя следует выделить понятие «время платежа». Для определения этой категории покупатель рассматривает такие варианты:

- досрочный платеж (возможен при доверии покупателя к поставщику);
- платеж при отправке (имеет место после подтверждения отгрузки товара);
- платеж после получения покупателем отправленных товаров (применяется, как правило, если покупатель не знает поставщика).

Для определения времени платежа поставщик учитывает:

- 1) сведения о покупателе (если поставщик не знает покупателя, то выгоднее использовать досрочный платеж; если же поставщик хорошо знаком с покупателем, давно имеет с ним тесные хозяйственные отношения, лучше использовать платеж после получения товара покупателем);
- 2) информацию о времени отгрузки товара (для обеспечения платежа сразу же после нее).

В процессе расчетно-платежных отношений, возникающих между покупателем и поставщиком, можно выделить несколько шагов (см. рис. 4.4).

Таким образом, очевидно, что на любой стадии данного процесса кто-то должен профинансировать операцию (покупатель, поставщик или банк).

При продаже товара покупатель и поставщик должны оплатить или поделить между собой целый ряд прочих расходов в дополнение к стоимости самого товара (за транспорт, банковские комиссионные, таможенные пошлины).

При международных перевозках появляются дополнительные обстоятельства, связанные с особенностями налогообложения, правом на владение.

При оценке условий отправки товара необходимо иметь ответы на следующие вопросы.

- * Кто оплачивает расходы по перевозке груза на транспорте?
- * Кто оплачивает морское страхование (в случае пользования морским транспортом)?
- » Какие торгрово-финансовые условия защищают права экспортера на владение грузом?
- * Кто отвечает за получение импортных лицензий (если это необходимо)? » Кто (поставщик или покупатель) оплачивает комиссионные банка?

В процессе подписания контракта поставщик и покупатель должны решить вопрос о форме расчетов для данной сделки.

К основным формам международных расчетов относятся: банковский перевод, «инкассо», аккредитив, чеки, наличные денежные средства, пр.



4.4.1. Банковский перевод

В настоящее время он наиболее популярен среди клиентов отечественных банков (рис. 4.5).

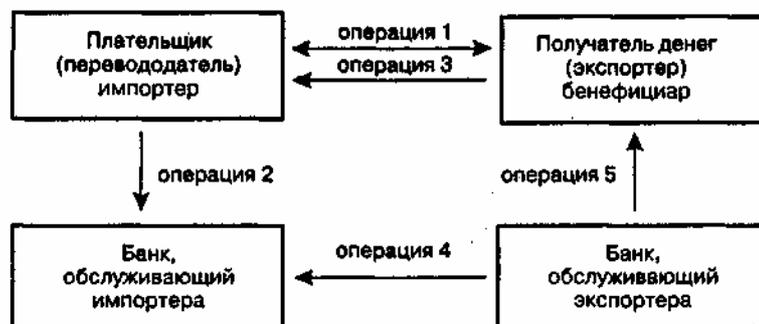


Рис. 4.5

Банковский перевод — это расчетная банковская операция, которая проводится по телеграфу или почте платежное поручение одного банка другому. Такое поручение — это приказ банка, адресованный своему банку-корреспонденту, о выплате определенной суммы денег бенефициару — предъявителю чека или иных платежных документов. Платежное поручение делается банком на основе указаний перевододателя. Заявление на банковский перевод оформляется данным клиентом в трех экземплярах (первый подписывают руководитель и главный бухгалтер фирмы предприятия-перевододателя и скрепляют печатью). Заявление принимается банком под расписку на копии. На основании данных, содержащихся в заявлении, банк составляет платежное поручение иностранному банку на перевод валюты. В данном случае платежное поручение — это устное, электронное или письменное указание отправителя банку-получателю уплатить бенефициару фиксированную (или выводимую) сумму денег или поручить это другому банку, если:

- 1) платеж бенефициару не обусловлен в указании иначе как сроком;
- 2) возмещение расходов банку-получателю произведено путем дебетования счета отправителя или иным образом.

Банк импортера направляет от своего имени платежное поручение в банк экспортера. Получив такое поручение, банк экспортера проверяет его подлинность и совершает операцию по зачислению денег на свой счет.

Клиентские поручения выполняются банком за счет перевододателя.

Платежные поручения иностранных банков за экспортированные товары и услуги поступают в уполномоченный банк в виде телеграфных,

почтовых, электронных поручений (по системе SWIFT). По каждому платежному поручению составляется мемориальный ордер. Его копия направляется бенефициару при выписке из его счета. При зачислении суммы документарных переводов банк указывает в ордере срок представления документов (причем данный срок не может превышать 15 дней с даты зачисления суммы перевода на счет бенефициара). При неполучении за это время документов средства списываются со счета организации, а иностранный банк-перевододатель запрашивается о дальнейших указаниях по переводу. В случае нарушения им указанных сроков уполномоченный банк списывает сумму со счета бенефициара и одновременно запрашивает у иностранного банка-перевододателя инструкции в отношении перевода.

Уполномоченные банки осуществляют также переводы по расчетам за импортированные товары и услуги.

Переводы средств за границу по поручению клиента производятся на основании соответствующего заявления. При этом перевододатель указывает:

- сумму перевода (цифрами и прописью); если она выражена в валюте цены контракта, а платеж следует произвести в иной иностранной валюте, то перевододатель приводит точный курс пересчета или способ его определения (курсовая разница, возникающая при пересчете валют, регулируется за счет перевододателя и отражается по тому же счету, что и основной платеж);

- способ выполнения поручения (почтой, телеграфом, SWIFT);

- точное и полное наименование бенефициара и его почтовый адрес;

- точное и полное наименование банка бенефициара и номер его счета;

- назначение перевода, реквизиты контракта.

Вместе с заявлением клиент представляет в банк копию контракта.

Перевододатель обязан сообщить, на чей счет следует отнести банковскую комиссию, почтовые (телеграфные) расходы и номер счета, с которого они будут оплачены.

В практике американских банков обычно стоимость обслуживания поступающих международных переводов в адрес клиента составляет \$ 12, стоимость обслуживания отправляемых переводов в валюте США — \$ 30, в иностранной валюте — \$ 35.

В международной банковской практике банковские переводы могут использоваться для оплаты аванса по контракту, если в его условиях содержится положение о переводе части стоимости контракта (15-30 %) авансом, т. е. до отгрузки товара. Остальная часть оплачивается за фактически поставленный товар.

Авансовый платеж фактически означает скрытое кредитование экспортера и невыгоден импортеру. Кроме того, перевод аванса создает

для импортера риск потери денег при неисполнении экспортером условий контракта и недоставке товара.

В международной банковской практике существуют различные способы защиты импортера от риска невозврата аванса в случае непоставки экспортером товара:

— получение банковской гарантии на возврат аванса (в этом случае до перевода авансового платежа оформляется гарантия первоклассного банка);

— использование документарного или условного перевода (в этом случае банк экспортера производит фактическую выплату аванса на его счет при условии представления им транспортных документов в течение определенного срока).

При выполнении переводной операции банки не контролируют факт поставки товара или передачи документов импортеру, а также не несут ответственности за сам платеж.

В процессе расчетов с помощью банковского перевода одна из сторон по контракту всегда несет на себе риск. Поэтому применение банковских переводов в расчетах по товарным поставкам в международной практике ограничено.

4.4.2. Инкассовая форма расчетов

«Инкассо» — это поручение экспортера своему банку получить от импортера (непосредственно или через другой банк) определенную сумму или подтверждение (акцепт), что эта сумма будет выплачена в определенный срок, В зависимости от видов используемых документов различают два вида инкассо:

— «чистое» — инкассо *финансовых* документов (в этом случае для получения платежа используются чеки, векселя, платежные расписки) — используется довольно редко;

— «документарное инкассо» — инкассо *коммерческих* документов (предоставляет импортеру дополнительную гарантию отгрузки товара).

Основным коммерческим документом выступает коммерческий счет или счет-фактура. Он выставляется на покупателя и содержит указание суммы, предъявляемой к платежу. Транспортный документ является основанием для выписки коммерческого счета. Используется также документ о страховании. В зависимости от типа товаров и от страны импортера могут потребоваться и другие документы, например свидетельства (о здоровье, об осмотре судна или о происхождении груза).

Документарное инкассо — это практический способ осуществления торговых сделок, при которых стороны, заключившие договор, готовы отказаться от гарантий, представляемых аккредитивной формой, но еще не желают делать поставки на открытый счет. При этом платеж может быть осуществлен либо наличными (денежный перевод в

течение 30 дней от даты представления документов считается таким платежом), либо акцептом переводного векселя.

При инкассовых операциях банки и их клиенты руководствуются Унифицированными правилами по инкассо, разработанными Международной торговой палатой. Эти правила определяют виды инкассо, порядок представления документов к платежу и совершения платежа, акцепта, порядок извещения о совершении платежа, акцепта или о неплатеже (неакцепте), обязанности и ответственности сторон.

Документарное инкассо применяется при следующих условиях:

- * возможности и желании покупателя платить вне всяких сомнений;

- * стабильности политических, экономических и юридических условий страны импортера;

- отсутствию ограничений по импорту (например, валютного контроля в стране импортера) и трудностей в получении необходимых лицензий;

- * если поставляемый товар не изготовлен как единичный заказ.

Типичными пользователями Международных инкассо являются экспортеры, не имеющие достаточного опыта работы со своими клиентами.

В практике американских банков стоимость обслуживания инкассо, поступающих в адрес клиента банка, имеющего депозит, составляет обычно \$ 412,5 плюс сборы банка-корреспондента, а для не имеющего депозита — \$ 20. Стоимость обслуживания инкассо, отправляемых из банка, колеблется от \$12,5 до \$ 22,5 (в зависимости от способа передачи) плюс сборы банка-корреспондента.

Документарное инкассо — это форма расчетов, основанная на использовании платежных требований, направляемых банками по поручению своих клиентов. В этом случае банк выступает в качестве посредника в организации расчетов и при этом не несет ответственности за сам платеж.

При этой форме расчетов поставщик (экспортер) сохраняет контроль над документами и товаром до тех пор, пока он не будет оплачен или акцептован импортером. Как правило, эту форму расчетов предпочитают экспортеры, не имеющие существенного опыта работы с покупателями.

Обычно экспортер называется принципалом (the principal). Противоположная сторона в расчетных отношениях называется «импортер», или «трассат» (the drawee). Традиционно в практике международных расчетов участвуют два банка — банк экспортера и банк импортера. Первый называется банком, переводящим средства (the remitting bank), а второй — банком-инкассатором (the collecting bank). И тот и другой обычно являются банками-корреспондентами.

Банки действуют в соответствии с инструкциями, данными в инкассовом поручении, и проверяют полученные документы на

соответствие по инкассовому поручению. Банки не отвечают за действия третьих сторон (например, компаний-перевозчиков, страховых компаний, таможенных служб и других), вовлеченных в выполнение инкассовой процедуры. Банки не несут ответственности и за задержки в передаче сообщений, возникшие не по их вине, а также за последствия стихийных бедствий.

Разногласия в отношении количества и качества поставляемого товара должны решаться напрямую между экспортером и импортером. Если импортер и при документарном инкассо не выполняет своих обязательств и отказывается:

- производить платеж;
- акцептовать «тратту»;
- уплатить по акцептованной «тратте» по истечении срока ее погашения,

банк-инкассатор должен следовать инструкциям, содержащимся в инкассовом письме, и таким вариантам действий, как протест, складирование, обращение к контактному лицу при необходимости, организация таможенной очистки и экспорта.

Во всех указанных случаях расходы осуществляются за счет экспортера. Остановимся подробнее на механизме инкассовой формы расчетов (см. рис. 4.6).

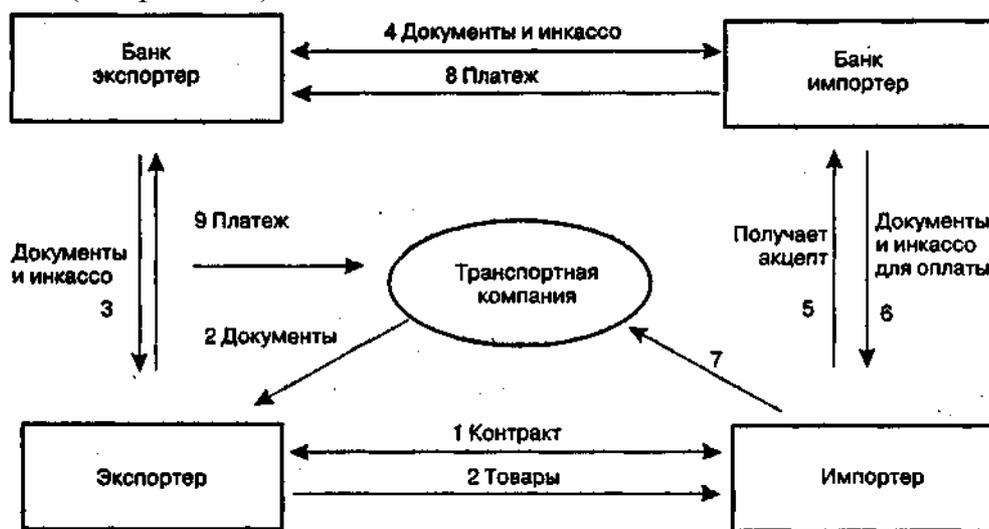


Рис. 4.6. Механизм инкассовой формы расчетов

1. Экспортер и импортер заключают контракт.
2. Экспортер отгружает товары и получает соответствующие документы от транспортной компании.
3. Экспортер поручает своему банку выслать документарное инкассо.
4. Банк-экспортер высылает документарное инкассо банку-импортеру (банку-инкассатору).
5. Банк-инкассатор получает платеж от импортера.
6. Он же передает документы импортеру для проверки.

7. Импортёр отдаёт отгрузочные документы транспортной компании и получает товары.

8. Банк импортёра (банк-инкассатор) посылает платеж банку, переводящему средства.

9. Банк экспортёра платит экспортёру.

Существует несколько способов исполнения инкассо.

1. Выдача документов против платежа. Инкассирующему банку разрешается выдавать документы покупателю только против платежа наличными.

2. Выдача документов против акцепта. Инкассирующему банку разрешается выдавать документы покупателю только против акцепта переводного векселя. Экспортёр может согласиться на представление документов против акцепта только при уверенности в том, что покупатель выполнит обязательства по векселю в срок. Срок векселя определяется соглашением между покупателем и продавцом. Отсчет времени обычно начинается с даты акцептования тратты импортёром. Импортёр не несет ответственности за вексель до тех пор, пока не акцептует его. Обычной формой акцептования является платеж в случае предъявительского векселя или подпись (если вексель подлежит оплате через определенный срок после предъявления). Банк ставит на векселе штамп «акцептовано». 3. Инкассо с акцептом — выдача документов только против платежа. Инкассирующий банк представляет вексель покупателю для акцепта. Акцептованный вексель остается в инкассирующем банке вместе с документами импортёра и банковской гарантией в обеспечение платежа по контракту. В этом случае документы могут быть выданы под письменное обязательство плательщика совершить платеж в установленный срок. Использование инкассовой формы расчетов в определенной степени выгодно экспортёру, поскольку банки защищают право экспортёра на товар до его оплаты или акцепта документов. Право на товар импортёру дают товаросопроводительные документы, во владение которыми он вступает после оплаты или акцепта (если нет инструкции доверителя о передаче документов плательщику без их оплаты).

Применение инкассовой формы расчетов выгодно и импортёру, поскольку он оплачивает действительно поставленный товар, что подтверждается товаросопроводительными документами. Расходы на проведение инкассовой операции невысоки, следовательно, невелик и размер банковских комиссионных. Импортёр может изучить документы, прежде чем акцептовать их или уплатить продавцу (что является еще одной положительной стороной инкассо). Однако инкассовая форма расчетов имеет и определенные недостатки. Для получения платежа требуется значительное время. В связи с необходимостью пересылки документов между банками период их оплаты или акцепта может занимать от нескольких недель до месяца (иногда более). Кроме того, импортёр может отказаться от оплаты или акцепта представленных

документов. Тогда экспортер будет нести дополнительные расходы, связанные с хранением товара, поиском нового покупателя в той же или другой стране, обратной транспортировкой товара.

При инкассовой форме расчетов сложности в получении платежа могут возникнуть в связи с особенностями валютного регулирования отдельных стран. Так, неоплата документов может произойти из-за отсутствия у плательщика разрешения на перевод валюты за границу. Данные сложности могут повлечь за собой дополнительные расходы экспортера. Подобные проблемы должны регулироваться на стадии подготовки и заключения контракта.

В процессе международного инкассирования участвующие банки выступают только в роли посредников и должны строго выполнять инструкции продавца, инициирующего инкассо.

В процессе инкассирования банки не изучают документы экспортера и не проверяют скрепляющие их подписи. В связи с этим экспортер сталкивается с тремя основными рисками: * риском неплатежа;

* риском в связи с проблемами данной страны;

* риском, связанным с трудностями финансирования торговли.

Риск неплатежа для экспортера может возникнуть, если покупатель отказывается платить по тем или иным причинам. Тогда экспортеру придется получить товар обратно, найти другого покупателя или бросить отгруженный товар. Следовательно, прежде чем согласиться на условия инкассо, экспортер должен быть уверен в надежности покупателя и прочности его финансового положения.

При наименее благоприятном развитии событий, когда покупатель отказывается платить, банк может оказаться в состоянии — через свое зарубежное отделение или банк корреспондента — заявить протест. Банковский протест является официальным требованием оплаты. Судебные издержки и банковские расходы при этом относятся на счет экспортера.

Банк может помочь экспортеру организовать складирование товара, застраховать его в другой стране или найти другого покупателя.

Экспортер должен знать, что импортер несет юридическую ответственность за акцептованный вексель и при невыполнении обязательств может быть привлечен к суду. В некоторых странах такой протест даже подрывает репутацию импортера.

После страхования коммерческого кредита наилучший способ уменьшения риска неплатежа заключается в целесообразности получения отчета о кредитоспособности импортера через соответствующие аудиторские фирмы.

Риск, связанный с конкретной страной, возникает при расчетах с развивающимися странами, в которых денежные средства иногда удерживаются в рамках контроля над инвалютными операциями. Чтобы устранить его, фирмы могут получить кредитное страхование.

Трудности финансирования торговли обусловлены тем, что экспортер получает деньги только после оплаты по векселю. Хотя финансирование может быть предоставлено банком, обслуживающим экспортера, в большинстве случаев банки не заинтересованы в дисконтировании переводных векселей на иностранные дебиторские счета.

Гораздо менее многочисленны риски, с которыми сталкивается импортер. Перечислим основные из них:

» товары не прибывают, приходят с опозданием или в поврежденном виде;

» нет финансирования для инкассо;

* валютный риск.

В первом случае для уменьшения риска необходимо обеспечить страховое покрытие.

Во втором — необходимо организовать финансирование для проведения инкассо. Банки обычно предоставляют финансирование, если экспортер кредитоспособен. Если импортер отказывается от векселя, приобретенного банком, тот должен быть уверен в возврате своих денег. Как показывает практика,

банки обычно получают своевременные отчеты о финансовом положении зарубежных импортеров и знают их платежную историю:

С целью уменьшения валютного риска необходимо использовать хеджирование или платить в собственной валюте (если это возможно).

Хотя инкассо и характеризуется достаточной надежностью, недостаток этого метода для экспортера заключается в том, что он не гарантирует платежа.

Иногда в ходе иностранной инкассовой операции документы не приходят до прибытия товара. Это возможно, если товары доставляются воздушным транспортом, если международная почта теряет документы или из-за операционных трудностей внутри банков, участвующих в сделке.

Импортер может обратиться в свой банк за складской закладной, которая освобождает транспортную компанию от любой ответственности за выдачу товаров без документов.

Таким образом, документарное инкассо позволяет экспортеру получить выручку после произведенного покупателем платежа или акцептования векселя, в то время как документарный аккредитив предусматривает получение экспортером выручки сразу же после представления документов.

Следовательно, в плане безопасности документарный аккредитив лучше документарного инкассо.

4.4.3. Аккредитив как форма международных расчетов

Общие положения об аккредитиве. Что такое аккредитив? Банк заменяет платежеспособность клиента своей платежеспособностью:

- а) до определенной суммы;
- б) на определенный срок;
- в) под определенные документы.

Аккредитив (documentary letter of credit) — одностороннее условное денежное обязательство банка, которое выдается им по поручению клиента-приказо-дателя (импортера) в пользу его контрагента по контракту — бенефициара (экспортера). По этому обязательству банк, открывающий аккредитив (банк-эмитент, issuing bank), должен произвести бенефициару платеж (немедленно или с рассрочкой) или акцептовать «тратты» бенефициара и оплатить их в срок, или передать другому банку (advising bank) полномочия произвести такие платежи, акцепт или неогоциацию «тратт» бенефициара при условии представления им документов, предусмотренных в аккредитиве, и при выполнении других его условий.

Банк-эмитент открывает аккредитив только на основании инструкций импортера (приказодателя), составляемых в соответствии с условиями контракта. Продавец, получив аккредитив, знает, что как только он отправит товары, а банк передаст предписанные документы и выполнит другие условия аккредитива,

другая сторона, независимо от покупателя, произведет платеж. Покупатель, с другой стороны, уверен, что сумма аккредитива будет выдана только при предъявлении указанных им документов. *Следовательно, аккредитив — это не что иное, как обычная сделка наложенного платежа (оплата при поставке), требующая одновременности действий.*

В этой связи банк берет на себя чрезвычайно важную функцию доверенного лица между сторонами. С одной стороны, он должен удостоверить от имени банка-эмитента аккредитива, что гарантированная сумма передается только тогда, когда условия последнего будут в точности выполнены. С другой — банк должен сделать все возможное, чтобы сохранить интересы продавца (бенефициара), который является клиентом авизующего — подтверждающего банка.

Виды аккредитивов

1. Аккредитивы бывают отзывными (revocable) и безотзывными (irrevocable).

Отзывный аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом в любой момент без предварительного уведомления бенефициара. Эта форма используется редко, так как не обеспечивает должной гарантии.

Безотзывный аккредитив. Обязательства по нему не могут быть ни изменены, ни аннулированы без согласия банка-эмитента, подтверждающего банка (если он есть) и бенефициара.

Банк-эмитент (банк покупателя) твердо обязуется выполнить свое обязательство по аккредитиву в том случае, если бенефициар выполнил свое.

Существуют два типа безотзывного аккредитива:

» не подтвержденный авизирующим банком (irrevocable letter of credit not confirmed by the advising Bank) — в этом случае авизирующий банк не дает никакого обязательства по платежу, а только действует от лица банка-эмитента;

» подтвержденный (irrevocable, confirmed letter of credit) — авизирующий банк при подтверждении подключается к обязательству заплатить независимо от обязательств банка-эмитента и в дополнении к ним; подтверждающий банк гарантирует выполнить свое обязательство независимо от того, в состоянии банк-эмитент возместить сумму или нет.

2. Аккредитив может быть переводным (трансферабельным) (transferable letter of credit).

Трансферабельный аккредитив предоставляет бенефициару право давать банку, производящему оплату или акцепт, или любому банку, уполномоченному негоциировать (т. е. купить или учесть переводные векселя — тратты), указание, что аккредитивом могут воспользоваться полностью или частично несколько других лиц (вторые бенефициары).

3. Аккредитив может быть револьверным (возобновляемым) (revolving letter of credit).

Такой аккредитив является обязательством со стороны банка-эмитента восстановить первоначальную сумму после использования. Число раз использования и период времени, в течение которого они могут иметь место, оговорены в аккредитиве. Револьверный аккредитив может быть кумулятивным и некумулятивным. Первый вариант означает, что возможно добавление неиспользованных сумм к следующему очередному взносу. В случае некумулятивных аккредитивов добавление неиспользованных вовремя сумм по сроку не производится. Револьверный аккредитив хорош в случае, когда покупатель нуждается в получении определенного количества заказанного товара частями, отправляемыми через определенные интервалы (контракт многократной поставки).

4. Аккредитивы по обеспечению подразделяются на **покрытые и непокрытые.**

При открытии покрытого аккредитива банк-эмитент предварительно предоставляет в распоряжение исполняющего банка валютные средства (покрытие) в его сумме на срок его действия с возможностью использования для выплат.

При открытии непокрытых аккредитивов банк-эмитент не размещает специального покрытия в исполняющем банке, и платежи по ним осуществляются при предъявлении соответствующих документов согласно инструкциям иностранного банка.

Порядок открытия аккредитива

Аккредитивная операция состоит из двух стадий: » открытия аккредитива, или его выставления;

— непосредственного исполнения аккредитива.

Остановимся на них подробнее. В процессе обсуждения договора импортер и экспортер согласовывают сроки и условия использования документарного аккредитива. Импортер подписывает контракт либо размещает у экспортера заказ. Таким образом, вначале происходит заключение договора.

В контракте должны быть полно и четко определены все основные условия будущего аккредитива: вид аккредитива, наименование банка-эмитента, наименования авизирующего и исполняющего банка, сумма аккредитива, способ платежа, описание товара и условия поставки, перечень документов, представляемых бенефициаром, их характеристика, сроки отгрузки, условия страхования груза, уплаты фрахта и др. Затем импортер направляет своему банку заявление на открытие аккредитива (см.рис. 4.7).

В заявлении должны быть точно указаны:

— наименование банка, открывающего аккредитив;

— наименование фирмы-импортера, за счет которой будут осуществляться платежи.

Такой механизм содержит:

— наименование и адрес экспортера, бенефициара по аккредитиву;

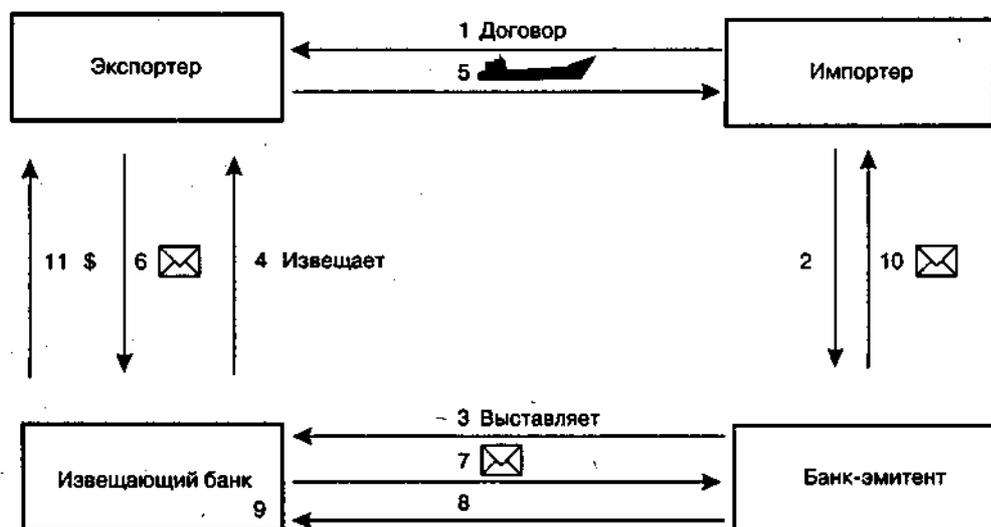


Рис. 4.7. Механизм аккредитивной операции

- объем обязательств, взятых на себя банком;
- сумму аккредитива;
- описание товара (услуг), его количество, условие продажи;
- перечень документов, необходимых для осуществления выплат по аккредитиву;
- крайние даты действия аккредитива и отгрузки товара (оказания услуг);
- место и форму платежа.

Требования тщательного заполнения заявления на открытие аккредитива неслучайны, поскольку от его правильности во многом зависит завершение коммерческой сделки.

Импортер должен точно и полно перечислить все необходимые детали, чтобы, с одной стороны, экспортер признал соответствие аккредитива заключенному контракту, с другой — чтобы поставленный товар соответствовал заказу покупателя.

Необходимо, чтобы все реквизиты, касающиеся наименований и адресных Данных импортера, экспортера и банков, были указаны точно и четко. Полное выполнение этого условия позволит предотвратить возможные ошибки и ускорить обмен информацией. Особое внимание надо обратить на точное изложение условий продажи и их соответствие международным стандартам.

Импортер при подписании заявления на открытие аккредитива должен указать все необходимые документы, которые экспортер обязан представить своему банку для получения платежа. По существу, эти документы являются единственным инструментом при реализации аккредитива. Их список и качество должны быть согласованы импортером и экспортером. При этом импортер должен убедиться, что документы представляют доказательство выполнения

экспортером поставок. Экспортер должен быть в состоянии реализовать свой контракт на оговоренных условиях.

Перечень основных документов, используемых на практике.

1. Коммерческий счет-фактура. Он состоит из следующих частей:

- » купчей;
- * платежного требования;
- * описания товара;
- * условий оплаты.

Это основной документ, связывающий контракт с аккредитивом. Он отражает ответственность экспортера по отношению к импортеру. В нем обозначается отгружаемый экспортером товар и условия его продажи- (CIF — Cost, Insurance and Freight — стоимость, страховка и фрахт); FOB (Free on board франко-борт — ответственность продавца) и др. (см. прилож. 1).

2. Транспортные документы. Они подтверждают факт передачи экспортером товара транспортной организации.

Обычно транспортная документация оформляется транспортными агентствами, например авиакомпанией, компанией грузового автотранспорта и др.

Перечислим основные транспортные документы, применяемые на практике:

- * железнодорожная накладная;
- * авиационная накладная;
- * автотранспортная накладная;
- * морская транспортная накладная; 4 комбинированная транспортная накладная; » курьерская или почтовая квитанция; < накладная экспедиционного агентства. При этом транспортная документация может выполнять несколько функций:

- 1) Подтверждать факт получения товара, груза.
- 2) Подтверждать доставку.
- 3) Подтверждать право владения товаром, грузом.

Существуют два типа спецификаций грузов - обычный и передаваемый (по распоряжению).

При обычном типе транспортное агентство доставляет грузы непосредственно грузополучателю и в накладной делается пометка «отправлено на консигнацию».

При передаваемом (по распоряжению) — товары доставляются любому лицу, указанному грузополучателем, а владение товаром передается с помощью индоссамент. При этом в накладной делается пометка «отправлено на консигнацию по распоряжению».

На практике индоссамент бывает бланковый и ограниченный. При бланковом допускается предъявление права на груз любым лицом, владеющим транспортной накладной.

Индоссамент является *ограниченным*, если допускается предъявление права на груз только указанной стороной или индоссирование его третьей стороной.

Оригинал транспортной накладной обязательно подписывается транспортным агентством. В ней должны быть указаны даты оформления и поступления груза на борт.

На практике при отправке грузов нередко используют несколько способов транспортировки. Например, доставка морским транспортом с последующей перевозкой грузовыми автомобилями. В этом случае составляется специальный транспортный документ, который называется «комбинированной транспортной накладной».

Такие накладные могут быть обычными и передаваемыми. Если груз имеет значительную стоимость, покупателю следует предохранить себя от возможных финансовых убытков в случае повреждения или полной деструкции при перевозке. Для этого используются страховки.

С юридической точки зрения транспортные документы неравнозначны. Так, железнодорожная, автомобильная и авиационная накладные не являются товарораспорядительными документами.

Владение ими не дает права собственности на данный товар. Морской же коносамент дает право распоряжения товаром при его прибытии по назначению. При этом имеется возможность передачи коносамента, а значит, и права собственности на данный товар посредством его индоссирования. На практике, если банк осуществляет финансирование сделки, то получает в свое распоряжение документы. Тем самым он становится собственником данного товара, поскольку располагает коносаментом.

В случае, если банк не будет продолжать финансирование, то по прибытии товара он передает его клиенту посредством индоссирования коносамента. В противном случае он должен дать указание на разгрузку и складирование прибывшего товара за свой собственный счет.

3. Страховые документы. В контрактах CIF и CIP (Freight, Carriage and Insurance paid — фрахт, перевозка и оплаченная страховка) экспортер обязан заключить договор страхования за счет импортера и оплатить страховую премию. Поскольку страхование производится за счет импортера, последний должен четко указать в условиях аккредитива (на основе коммерческого контракта) риски, которые необходимо покрыть страховым полисом, а также максимальный процент страхуемой суммы.

4. Условием аккредитива может быть предусмотрено использование других документов — сертификатов качества, веса, упаковки, происхождения. Эти документы, соответствующие характеру определенных товаров (на основе условий коммерческого контракта), должны быть ясно и четко перечислены импортером в заявлении на открытие аккредитива.

В таком заявлении должны быть указаны крайние сроки действия аккредитива (независимо от того, является он отзывным или безотзывным). Крайний срок действия аккредитива означает, что после этой даты документы, представляемые в банк экспортера, не принимаются к оплате.

Независимо от крайней даты действия аккредитива импортер может зафиксировать в заявлении крайнюю дату отгрузки товара. Эта дата, естественно, будет более ранней, чем крайняя дата действия аккредитива.

Таким образом, коносамент, отражающий дату погрузки товара на борт, или другие транспортные документы должны быть датированы не позднее нее. Кроме того, может быть установлен срок представления документов к оплате. Он исчисляется с даты их выписки. Данный период времени называется *сроком предъявления*.

При отсутствии указаний на этот счет документы должны быть представлены в течение двадцати одного дня с даты выписки коносамента или других транспортных документов. Чтобы получить оплату, бенефициар должен предъявить документы не позднее

конечного срока действия или в пределах срока предъявления. При этом документы должны отвечать условиям аккредитива.

Следует обратить внимание на то, что в заявлении импортера могут быть включены в качестве условий выплаты и другие положения, которые он считает существенными, исходя из условий контракта или характера товара.

Редактирование документов при открытии аккредитива — довольно деликатная процедура. Ведь при этом должны учитываться требования клиента (импортера товара), который со своей стороны должен учитывать в своих действиях необходимость следовать условиям коммерческого контракта. Редакция аккредитива должна устраивать банк прежде всего с точки зрения принимаемых обязательств. При этом должны быть внесены все необходимые уточнения, позволяющие избегать двусмысленных условий, ведущих к неправильному толкованию действий.

Очень важно, чтобы редакция аккредитива была качественной и была принята бенефициаром аккредитива.

Условия аккредитива должны выполняться бенефициаром пунктуально.

В случае, если условия аккредитива не соответствуют коммерческому контракту, банк обязан связаться со своим клиентом (импортером) для их изменения.

Всякое изменение в условиях аккредитива должно осуществляться с согласия импортера.

Экспортер, получив письмо об открытии аккредитива, должен детально его изучить, убедиться, что оно его полностью удовлетворяет.

Бенефициар проверяет возможность выполнения условий, упомянутых в аккредитиве, и соответствие их формулировкам договора купли-продажи, других соглашений. Если это не так, он сразу просит покупателя изменить условия аккредитива.

Если аккредитив соответствует договору купли-продажи и оговоренные условия могут быть выполнены, экспортер поставляет товары (см. рис. 4.7). Вслед за отгрузкой бенефициар начинает собирать требуемые документы для предъявления их в авизирующий банк.

Экспортер предъявляет документы в свой банк, где проверяется соответствие их условиям аккредитива во всех отношениях. В некоторых случаях он

производит платеж в указанной в аккредитиве форме предоставления кредита и пересылает бумаги в банк-эмитент. В других случаях производит платеж только после возмещения суммы аккредитива банком-эмитентом.

Принятые и оформленные документы отсылаются авизирующим банком (в данном случае банком экспортера) в адрес банка импортера в соответствии с условиями аккредитива.

Банк импортера оплачивает возмещение по аккредитиву банку экспортера зачислением средств на его счет «Лоро».

Происходит зачисление средств на счет экспортера.

Банк импортера передает импортеру документы, дающие ему право на получение закупленного товара.

Документы, предусмотренные аккредитивом, представляются в банк предприятием-экспортером с сопроводительным письмом в двух экземплярах. Второй экземпляр письма с пометкой (штампом) о принятии банком направляется бенефициару.

Тот представляет банку также дополнительный экземпляр коммерческого счета, который хранится в досье аккредитива.

Банк тщательно проверяет представленные бенефициаром документы на их соответствие всем условиям аккредитива.

Если документы по внешним признакам противоречат друг другу, они должны рассматриваться как несоответствующие условиям аккредитива.

При оценке документов по внешним признакам необходимо:

- * проверить их комплектность, т. е. наличие всех перечисленных в аккредитиве документов в необходимом количестве экземпляров;

- * проверить по внешнему виду правильность оформления каждого документа и соответствие его требованиям аккредитива, т. е. правильность заполнения реквизитов документов, наличие подписей, печатей, штампов, передаточных надписей, виз, оговорок или иных пометок, обусловленных в аккредитиве или формой самого документа, а также удостовериться в отсутствии явных, видимых следов подделки;

- * проверить, не были ли вопреки условиям аккредитива предприняты частичные отгрузки;

- 4 проверить документы по содержанию и цифровым данным, т. е. убедиться в том, что документы соответствуют требованиям аккредитива, не противоречат друг другу, относятся к указанному в аккредитиве товару (услугам) или партии этого товара в случае, когда частичные отгрузки разрешены;

- » проверить, соответствуют ли документы требованиям Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов.

Также проверяются **в коммерческом счете**:

- * выставление счета на имя приказодателя аккредитива;

- * соответствие описания товара в счете условиям аккредитива;

- петли дополнительных описаний, которые ставили бы под сомнение стоимость и состояние товара;

- наличие условий поставки и цены товара; ^x

- выписка бенефициаром аккредитива;

- указанная валюта (та же, что и в аккредитиве);

- соответствие указанной суммы цифре на тратте;

- не превышает ли указанная сумма цифры, указанной в аккредитиве;

- не включены ли платежи, недопускаемые аккредитивом;
- подписан ли документ, заверен ли нотариально, засвидетельствован ли, легализован ли в соответствии с требованиями аккредитива;
- соответствует ли информация, касающаяся оплаты за транспорт, прочим документам;
- верное количество оригиналов и копий; **в коносаменте:**
- наличие отметки о том, что товары погружены, к примеру, на борт судна (отметка должна быть подписана и датирована перевозчиком или его агентом);
- наличие полного комплекта коносаментов;
- адресат коносамента (на предъявителя, именной или приказу);
- наличие пометок «чистый», а также «фрахт оплачен» (при условии поставки CIF);
- наличие в коносаменте указания или отметки о неудовлетворительном или поврежденном состоянии товаров и упаковки;
- наличие в коносаменте подписанных исправлений (если они имеются);
- говорит ли дата отправки об ее опоздании;
- соответствует ли порт погрузки (разгрузки) указанному в аккредитиве;
- не противоречат ли название и адрес извещающей стороны аккредитиву; **в железнодорожной, авиационной, автонакладной;**
- наличие штампа и (или) подписи соответствующей транспортной компании или ее агента;
- наличие наименования и адреса грузополучателя, которые должны полностью соответствовать условиям аккредитива;
- наличие отметки о неудовлетворительном или поврежденном состоянии товара или упаковки;

в страховых документах:

- наличие их полного комплекта;
- правильность проставленных индоссаментов;
- дата выписки страхового документа (он должен быть выписан не позднее даты отгрузки);
- соответствие валюты страхового документа валюте аккредитива, а также сумме страхового документа;
- оформление и подписание страховой компанией;
- соответствует ли описание товара товарной счет-фактуре;
- страховое покрытие от указанного пункта принятия в распоряжение до пункта доставки;
- страховое покрытие и четкое определение рисков, указанных в аккредитиве;
- соответствуют ли пометки, цифры транспортной накладной;

— засвидетельствована ли надлежащим образом подлинность всех сделанных изменений;

в сертификате происхождения:

— подтверждение того, что он выписан или засвидетельствован Торгово-промышленной палатой;

— наличие указания на страну происхождения товара;

— уникальность документа, не комбинируется ли он с другим документом;

— не противоречат ли данные сертификата данным других документов;

— подписан ли, заверен ли, засвидетельствован ли, легализован ли серти* фикат, как того требует аккредитив;

в весовом сертификате:

— уникальность документа, не комбинируется ли он с другим документом;

— наличие веса-брутто и веса-нетто товара;

— подпись, если требуется свидетельство или как того требует аккредитив;

— согласованность по весу с другими документами; **в упаковочном листе:**

— наличие необходимых данных о количестве товара, его весе, объеме, количестве упаковок, числе единиц товара в упаковке и т. д.;

— соответствие маркировки товара, указанной в упаковочном листе, маркировке товара в коносаменте;

в сертификате качества, сертификате анализа и контроля:

— соответствие всех параметров по качеству, анализу и (или) контролю условиям аккредитива;

— наличие подписей уполномоченных условиям аккредитива организаций.

Если по условиям аккредитива бенефициар должен предоставить «тратту», подлежащую отсылке банку-эмитенту или другому указанному в аккредитиве банку, она должна быть приложена к документам и ее реквизиты должны соответствовать условиям аккредитива.

«Тратты» выписываются по приказу предприятия-бенефициара и индоссированы в пользу банка или выписываются непосредственно по приказу банка. «Тратта» должна быть подписана выставившим ее.

—«Тратта» должна содержать:

— правильный номер аккредитива для ссылок;

— санкционированную подпись;

— текущую дату;

- выписку на правильного плательщика;
- сумму цифрами ту же, что и сумма прописью;
- выписанную сумму, не превышающую указанной в аккредитиве;
- сумму, совпадающую с суммой товарного счета-фактуры;
- соответствие срока требованиям аккредитива;
- имя получателя платежа;
- все необходимые условия в соответствии с требованиями аккредитива.

«Тратта» не выписывается «без оборота», если только аккредитивом не санкционировано иное.

Если акцептный аккредитив исполняется банком-эмитентом или другим уполномоченным им иностранным банком, «тратты» должны быть выписаны бенефициаром в соответствии с условиями аккредитива на банк-эмитент или на другой указанный в аккредитиве банк, или на приказодателя.

Если аккредитив предусматривает представление иных, чем транспортные, страховые и коммерческие счета, документов, в нем должно быть указано, кем такие документы выдаются и какие данные они содержат. В противном случае данные документы принимаются для проверки в том виде, в каком они представлены бенефициаром.

При анализе документов банк тщательно проверяет соблюдение бенефициаром всех остальных условий аккредитива:

- установленных в нем сроков (срока представления документов в надлежавший банк для платежа, акцепта или неогоциации; срока от даты выдачи транспортного документа до даты его представления в банк; сроков, предусмотренных для отгрузок);

ф условий транспортировки товара (GIF, FOB, CIF, CAP и других, касающихся порта отгрузки и выгрузки, возможности частичных отгрузок и перегрузок товара и др.);

- условий, касающихся количества] той и качественной характеристики товара (количество, вес, стоимость, цена за единицу, маркировка, упаковка и др.);

- условий, относящихся к страхованию товара;

- иных.

Документы, в которых количество товара уменьшено или увеличено по сравнению с требуемым в аккредитиве, при отсутствии в нем специальной оговорки могут приниматься, если отклонение не превышает 5 % (даже если частичные отгрузки не разрешены, но всегда при условии, что сумма требований не будет превышать сумму аккредитива).

Если сумма аккредитива не была своевременно увеличена, но документы представлены на деньги, превышающую аккредитивные, бенефициар должен выписать для такого превышения отдельный счет на инкассо и представить его вместе с документами по аккредитиву. Запрос

инкассируемых сумм производится одновременно с требованием по аккредитиву.

Если при проверке представленных бенефициаром документов банк обнаружил их расхождение с условиями аккредитива или между собой, он немедленно связывается с бенефициаром и возвращает ему документы для исправления.

Если переоформление документов невозможно или истек срок для их представления исполняющему банку, бенефициару необходимо:

- * немедленно связаться с приказодателем и просить дать поручение банку-эмитенту об изменении условий аккредитива (продлонгации срока или изменении других условий) либо дать полномочия банку-эмитенту принять документы с указанными расхождениями;

- * просить банк связаться (за счет бенефициара) с банком-эмитентом для изменения условий аккредитива или запросить банк-эмитент о принятии документов с расхождениями;

- » просить банк под обязательство бенефициара произвести «условный» платеж (с оговоркой), акцепт (негоциацию) или гарантировать иностранному банку, исполняющему аккредитив, акцепт (негоциацию) за произведенный им «условный» платеж;

- * поручить банку направить документы для оплаты на базе инкассо.

Срок для представления документов в банк, исчисляемый от даты выдачи транспортного документа, истекает в месте исполнения аккредитива (в данном банке, другом банке России или в иностранном банке) в зависимости от указаний, содержащихся в аккредитиве.

Документы должны быть представлены в банк в течение 21 дня с даты отгрузки или в течение другого периода, специально указанного в аккредитиве, но не позднее срока его истечения.

Срок действия аккредитива должен быть достаточным, чтобы экспортер (бенефициар) смог собрать и представить в банк указанные в аккредитиве документы. В тех случаях, когда исполнение аккредитива производится в иностранном банке, необходимо при определении срока аккредитива учитывать время, необходимое для почтового пробега документов до места нахождения иностранного банка. Если экспортер представляет документы в день истечения срока аккредитива или ранее, но без учета времени пробега документов, это рассматривается как нарушение условий аккредитива.

Принятые от организации-бенефициара коносаменты, страховые полисы и «тратты», выписанные или индоссированные приказу банка, оформляются им так:

- * на обороте коносаментов и страховых полисов может быть поставлена передаточная надпись в пользу банка, в адрес которого высылаются документы;

* на обороте «тратт» оформляется препоручительный индоссамент в пользу банка, в адрес которого высылаются документы.

Принятые и оформленные документы отсылаются в адрес исполняющего банка в соответствии с условиями аккредитива в 3-дневный срок после их получения от бенефициара с сопроводительным письмом авиапочтой, заказной авиапочтой или специальной курьерской почтой — в зависимости от условий аккредитива или по просьбе бенефициара.

Все документы направляются в адрес исполняющего банка одновременно, если в аккредитиве не оговорено иное.

Аккредитивы в расчетах за экспортируемые товары

Эти аккредитивы и оказанные услуги могут открываться по поручению иностранных фирм-импортеров как в российских банках (что предпочтительнее), так и в иностранных. В зависимости от этого отечественные банки при наличии полномочий от иностранного банка могут авизовать (извещать соответствующих бенефициаров, в пользу которых открыт аккредитив) и подтверждать аккредитивы, выступать в роли исполняющего банка, получать извещение от иностранных банков и осуществлять платежи экспортерам по представлению ими документов, акцептовать векселя (тратты), а также делать переводы трансферабельных аккредитивов.

Банк, в который от банка-эмитента поступила просьба произвести уведомление бенефициара об аккредитиве, должен:

- 1) удостоверить подлинность аккредитива;
- 2) проверить, подлежит ли аккредитив действию UCP 500;
- 3) определить, отзывный это аккредитив или безотзывный;
- 4) проверить аккредитив на полноту и пригодность к применению;
- 5) при наличии соответствующего указания проверить возможность банка выступать в качестве назначенного банка;
- 6) проверить инструкции по возмещению;
- 7) определить наличие просьбы о подтверждении;
- 8) при наличии таковой получить необходимое санкционирование кредита;
- 9) уведомить бенефициара об аккредитиве или подтвердить его;
- 10) послать бенефициару необходимое извещение.

При поступлении аккредитива посредством телексной передачи банк-уведомитель должен удостовериться в его подлинности, проверив тестовой ключ.

При поступлении аккредитива по почте банк-уведомитель должен удостовериться в его подлинности, проверив подписи.

После процедуры проверки банк может уведомить бенефициара об аккредитиве одним из следующих способов.

1. При поступлении аккредитива по почте послать его оригинал с сопроводительным письмом.

2. При поступлении аккредитива посредством телексной передачи:
а) послать переписанный аккредитив на фирменном бланке уведомителя;

б) послать телексную передачу с сопроводительным письмом.

При поступлении аккредитива из одного банка в другой его необходимо также тщательно проверить, как если бы он был выпущен этим другим банком. В этом случае необходимо проверить аккредитив по признакам полноты, ясности, пригодности к применению.

При возникновении проблем в отношении аккредитива, о котором попросили уведомить, банк должен запросить объяснения у банка-эмитента и известить бенефициара.

Получив аккредитив от иностранного банка, соответствующий российский коммерческий банк (далее — банк) проверяет его подлинность (соответствие подписей, телеграфного ключа или ключа СВИФТ контрольными документами банка-эмитента или другого банка, через который был передан аккредитив) и в течение трех рабочих дней направляет российскому предприятию-экспортеру (бенефициару) авизо (извещение) об открытии ему аккредитива с приложением его экземпляра, предназначенного для бенефициара, или копии телексного трансмиссионного сообщения.

Уведомление об открытии аккредитива является письмом, в котором указывается:

- наименование банка-эмитента;
- наименование подтверждающего банка (если аккредитив подтвержденный);
- номер аккредитива;
- дата и место истечения;
- наименование валюты и сумма;
- наименование бенефициара.

Если телексное трансмиссионное сообщение не является рабочим аккредитивным документом, бенефициару направляется предварительное уведомление об аккредитиве с приложением копии сообщения, а авизование производится только по получении подтверждения.

В случае отсутствия в банке контрольных документов или несоответствия подписей имеющимся контрольным материалам банк направляет бенефициару предварительное уведомление об аккредитиве и запрашивает подтверждение подлинности у иностранного банка-корреспондента.

Банк авизует аккредитивы, полученные от банков, не являющихся его корреспондентами, проверяя при этом подлинность аккредитива.

Аккредитивы в расчетах за импортированные товары

Такие аккредитивы открываются отечественными банками по поручению предприятий, производящих соответствующие товары и

услуги. Предприятие представляет в российский банк (далее — банк) заявление на открытие аккре-

дитива на бланке установленной формы в трех экземплярах. Оно должно быть подписано двумя должностными лицами, уполномоченными на подписание от имени предприятия поручений на платежи за границу, и скреплено печатью.

При оформлении заявления на открытие аккредитива предприятия должны обращать внимание на то, чтобы все реквизиты были правильно заполнены в соответствии с условиями контракта и не противоречили друг другу.

Инструкции по аккредитиву должны быть полными, точными и не перегруженными лишними деталями и подробностями. В аккредитив могут быть включены только такие условия, исполнение которых будет подтверждено представленными банку документами.

Условия аккредитивов, открываемых для расчета за поставляемый товар, должны обязательно предусматривать предоставление коммерческого счета и транспортного документа (или заменяющего его), подтверждающего отгрузку товара (или принятие к перевозке), а также страхового документа (при поставках на условиях CIF или CIP).

Если аккредитив поставлен в отличной от цены контракта валюте, в заявлении должен быть указан курс пересчета или способ определения этого курса.

По аккредитивам, открываемым в оплату части стоимости поставляемого товара, в заявлении на открытие должны быть указаны срок и условия оплаты остальной части его стоимости.

В заявлении на открытие револьверного аккредитива должна быть указана сумма лимита, восстанавливающаяся после каждой выплаты по аккредитиву, произведенной банком по требованию бенефициара, которое должно быть предъявлено банку не более одного раза в течение банковского рабочего дня. Наряду с этой суммой может быть указана общая (предельная) сумма аккредитива. В зависимости от вида револьверного кредита в заявлении может быть указан срок для использования квоты (платеж раз в месяц, квартал и др.), кумулятивно или не кумулятивно (т. е. с правом выплаты неиспользованной в предыдущий срок суммы или без такого права).

Банк проверяет полученное от предприятия-импортера заявление на открытие аккредитива и третий экземпляр его возвращает предприятию-приказодателю с распиской о принятии к исполнению этого поручения.

Заявления на аккредитив, имеющие неполную и неточную информацию, противоречивые условия и неправильно оформленные, возвращаются предприятиям и организациям на доработку. В случае, если в силу объективных причин аккредитив не может быть выпущен, банк незамедлительно информирует об этом приказодателя аккредитива с указанием этих причин.

Сумма аккредитива списывается со счета предприятия-приказодателя. При оформлении приказодателю кредита последний заполняет заявление-обязательство.

Рассматривая заявление о выдаче аккредитива, банк должен проверить:

- название и адрес заявителя и бенефициара;
- подпись уполномоченного лица;
- дату;
- конечный срок действия и место;
- достаточную отдаленность конечного срока действия по времени;
- переданные инструкции;
- верность суммы;
- наличие указания назначенного банка, если только аккредитив не является свободно передаваемым;
- при необходимости — наличие конкретного страхового покрытия;
- место отправки и принятия в распоряжение;
- место назначения и место выгрузки;
- условия отправки;
- краткое описание товара;
- перечень необходимых документов.

Из заявления на аккредитив банк рассматривает условия расчетов по нему, определяет авизирующий банк или проверяет возможность авизования и исполнения аккредитива иностранным банком, указанным в заявлении приказодателя. Он также определяет подтверждающий банк и порядок предоставления иностранному банку возмещения, если такие условия предусмотрены в заявлении на аккредитив.

Аккредитив оформляется и направляется авизирующему банку, как правило, не позднее чем через три рабочих дня со дня приема заявления на открытие аккредитива.

Существуют пять способов, позволяющих банку-эмитенту информировать банк-уведомитель об аккредитиве:

1. Авиапочтой.
2. Курьером.
3. Телексом.
4. СВИФТ (SWIFT).
5. Краткой телеграммой.

Последний способ позволяет передать только краткие сведения об аккредитиве и служит предварительным извещением, но не является действующим документом, что и должно быть в ней указано.

В случаях, когда иностранному банку предоставляется возмещение путем «рамбурса» на третий банк, в указанный срок этому банку направляются инструкции по выполнению «рамбурсных» требований исполняющего банка.

В случае уведомления об открытии аккредитива по каналам СВИФТ или по телексу на основании заявления формируются соответствующие позиции аккредитива по форме. На аккредитиве ставятся подписи уполномоченных лиц, и он передается в телетайпную группу СВИФТ для последующего телексного трансмиссионного сообщения. Заверенная копия аккредитива хранится в его досье.

В случае выпуска аккредитива по почте авизирующему банку направляются два экземпляра аккредитива — авизо для бенефициара и для авизирующего банка.

Иногда возникает необходимость в изменении аккредитива. Например, бенефициар определяет, что он не может выполнить одно из требований аккредитива к документации. Внесение изменений в уже выпущенный аккредитив называется *поправкой*. Она должна быть заверена банком-эмитентом, подтверждающим банком и бенефициаром.

Изменения условий или досрочный отзыв безотзывного аккредитива, открытого российским банком в пользу иностранной фирмы, производятся банком по заявлению предприятия-приказодателя аккредитива только с согласия банка-эмитента, подтверждающего банка и бенефициара. В заявлении об изменении условий должны быть точно сформулированы предлагаемые изменения, а в заявлении об отзыве — причины досрочного отзыва. При этом необходимо указать, что бенефициар подтвердил такие изменения или аннуляцию аккредитива. Если имеется письменное согласие бенефициара на это, соответствующее письмо или телеграмма должны быть приложены к заявлению.

Извещение об изменении условий аккредитива или его отзыве направляется по телеграфу или каналам СВИФТ через иностранный банк, который его авизовал. В зависимости от «рамбурсных» условий извещение об изменении сумм или о пролонгации аккредитива, или об его отзыве направляется также «рамбурсирующему» банку.

Заявление на открытие аккредитива регистрируется в специальном Регистрационном журнале по установленной форме. Каждому аккредитиву присваивается уникальный регистрационный номер.

По любому аккредитиву банком ведется досье по установленной форме и лицевой счет. В досье помещаются все документы и переписка, относящиеся к аккредитиву, а также делаются записи по оперативному учету его использования в иностранной валюте, отметки о вносимых в его условия изменениях, о комиссиях и расходах, уплаченных иностранному банку, и др.

Данные записи производятся на основании копий мемориальных ордеров, а также копий аккредитива и других документов, связанных с операцией по аккредитивам.

Исполняющим банком по аккредитивам (по импортным операциям) может быть или российский банк, получивший такое поручение, или банк иностранный.

В случае, когда аккредитив исполняется отечественным банком, последний проверяет комплектность представленных документов и их соответствие по внешним признакам условиям аккредитива. Кроме того, банк должен убедиться, что поступившее от иностранного банка дебетовое авизо или требование о возмещении выплаченных им по аккредитиву сумм не противоречит его «рамбурс-ным» инструкциям. При этом, если рамбурсирующий банк в нарушение инструкций не выплатит соответствующее возмещение по первому требованию исполняющего банка и в связи с этим банк будет вынужден выплатить исполняющему банку проценты за задержку платежа, можно требовать от рамбурсирующего банка возмещения понесенных расходов.

Если аккредитив исполняется российским банком, после проверки документов и подтверждения их соответствия его условиям производится платеж иностранному банку в соответствии с «рамбурсными» инструкциями в течение трех рабочих дней, следующих за днем получения дебетового авизо от иностранного банка, или в сроки, указанные в аккредитиве. Выплаченная по аккредитиву сумма списывается в установленном порядке с соответствующего балансового счета и отражается по корреспондентским счетам банка.

Документы по аккредитиву выдаются приказодателю под расписку или отправляются по почте. Подтверждение иностранному банку о получении документов направляется при наличии соответствующих инструкций в аккредитиве.

Если аккредитив исполняется иностранным банком, указанные операции совершаются в течение 3 рабочих дней от даты получения от иностранного банка дебетового авизо или требования о возмещении произведенных платежей.

В случае, если при проверке в документах будут обнаружены расхождения с условиями аккредитива, банк незамедлительно информирует об этом приказодателя и запрашивает его решение относительно того, принимает ли он эти документы для оплаты по аккредитиву или отказывается их принять с указанием причин. Одновременно банк информирует иностранный банк по телексу или каналам СВИФТ о своем отказе принять документы с расхождениями и произвести против них платеж, акцепт или неоговорку, а если иностранный банк уже выплатил бенефициару соответствующую сумму за счет банка, требует возврата банку этих сумм с процентами. В данном сообщении банк информирует иностранный банк о том, держит ли первый документы в своем распоряжении или возвращает их второму (по указанию приказодателя).

В случае, когда аккредитив исполняется в иностранном банке и тот сообщает о наличии расхождений в представленных ему документах по аккредитиву, запрашивая согласие банка на платеж, акцепт или неоговорку с оговоркой «условно», банк информирует об этом приказодателя и запрашивает — принимать или не принимать эти

документы для оплаты по аккредитиву. По получении согласия приказодателя принять документы, несмотря на расхождения, банк информирует об этом исполняющий банк и подтверждает свое согласие произвести платеж, акцепт или негоциацию, после чего производит первое, второе или третье.

Аккредитив закрывается после истечения срока для представления документов или после даты последнего платежа (по аккредитивам с рассрочкой платежа, с негоциацией или акцептом срочных «тратт»).

По непокрытым аккредитивам, исполняемым банком, их закрытие оформляется в течение десяти рабочих дней после истечения срока для представления документов или после даты последнего платежа (по аккредитивам с рассрочкой платежа, с негоциацией или акцептом срочных «тратт»).

По непокрытым аккредитивам, исполняемым иностранными банками, аккредитив закрывается после истечения срока для представления документов с прибавлением срока, необходимого для их почтового пробега от исполняющего банка (или рамбурсирующего) до банка, и дополнительных 10 дней, а по аккредитивам с рассрочкой платежа, с негоциацией или акцептом срочных «тратт» — на следующий рабочий день после получения дебетового авизо иностранного банка или его требований о возмещении произведенных платежей.

Закрытие покрытых аккредитивов производится после получения от иностранного банка-корреспондента авизо о зачислении на счет банка суммы неиспользованного остатка аккредитива. При этом, если суммы такого остатка не будут своевременно возвращены банку, тот вправе требовать от иностранного банка проценты на эту сумму за пользование своими средствами за период от даты истечения срока представления документов по аккредитиву или последнего платежа (в зависимости от случая).

Оформление закрытия аккредитивов, предусматривающих частичную отсрочку платежей до завершения количественно-качественной приемки товара, производится после окончательных расчетов.

На каждый аккредитив в банке открывается досье. Оно ведется по специальной форме в виде лицевого счета в иностранной валюте. В досье приводятся следующие данные:

- наименование банка, открывшего аккредитив;
- наименование российского бенефициара;
- номер аккредитива по Нумерации иностранного банка-эмитента;
- сумма и срок действия аккредитива;
- порядок расчетов по аккредитиву;
- последующие изменения условий аккредитива.

В досье находятся все документы, относящиеся к открытому аккредитиву, и вся последующая переписка, связанная с его выполнением.

Если речь идет об импортном аккредитиве, то документооборот начинается с заявления импортера. Заявление об открытии аккредитива составляется в трех экземплярах:

- первый из них направляется с письмом в авизирующий банк;
- второй — остается в банке;
- третий — с визой банка возвращается клиенту.

К заявлению прилагается список сопроводительных документов к оплате. Выставленные аккредитивы регистрируются в особом журнале. При этом производится такая бухгалтерская проводка:

- дебет, включенный счет клиента;
- кредит — балансовый счет «Аккредитивы, выставленные в иностранной валюте».

Таким образом, в банке проводится лишь покрытие аккредитива с блокированием средств импортера до прихода документов к оплате. По поступлении этих документов их тщательно проверяют и дают под расписку импортеру, который в свою очередь должен дать письменное согласие на их оплату.

Сообщение об открытии аккредитива отправляется по системе СВИФТ, а затем дублируется письменным посланием в банк экспортера.

На этом заканчивается первая стадия аккредитивной операции и начинается вторая — исполнение аккредитива.

Исполнение аккредитива

Аккредитивы могут быть реализованы следующими способами:

- 1) по предъявлению против документов (sight letter of credit);
- 2) путем неогоциации документов (negotiation);
- 3) акцептом «тратт» (acceptance draft);
- 4) рассроченными платежами (differed payment);
- 5) аккредитивами с «красной оговоркой» (red clause letter of credit);
- 6) револьверными аккредитивами (revolving letter of credit);
- 7) аккредитивами «стэнд-бай» (stand-by letter of credit);
- 8) переводными аккредитивами (transferable letter of credit);
- 9) контраккредитивами (back to back credit);
- 10) перезачетом выручки по аккредитиву (assignment of the proceeds letter of credit).

Рассмотрим их более подробно.

1. По предъявлению против документов

Аккредитив, реализуемый таким образом, соответствует платежу наличными при поставке.

Экспортера и импортера разделяет расстояние, что влечет за собой различия в определении понятия платежа наличными. Это — наличные при отправке товара и наличные по его прибытии. Данные понятия будут соответствовать платежам по предъявлению документов, осуществляемым банкиром страны-экспортера либо банкиром, дающим приказ.

Например, аккредитив, выставленный банком А и авизованный банком Б, может быть исполнен в первом либо домицилирован во втором.

В последнем случае, чрезвычайно выгодном для экспортера, банк Б получает от банка А, дающего приказ, полномочия осуществлять платежи против передачи документов, оговоренных в аккредитиве.

Совершенно не обязательно, чтобы банк Б предварительно подтверждал аккредитив. Вместе с тем он обязан выполнять поручение банка А только в том случае, если получил от него покрытие, достаточное для возмещения осуществленных платежей. Как правило, банк Б независимо от того, подтвердил ли он аккредитив (беря на себя таким образом обязательство регулярно оплачивать документы), получил ли от банка А приказ осуществлять платеж по авизован-

ному аккредитиву, будет руководствоваться в своих действиях характером отношений с банком А и оказывать свое содействие исходя из них.

Если же банк Б подтвердил аккредитив, он не может отказать в платеже экспортеру, выполнившему все условия аккредитива и предоставившему об этом документы. Если же он только авизовал аккредитив, то не обязан даже при наличии полностью соответствующих условиям аккредитива документов осуществлять платеж.

Банк Б может, например, отказать в платеже, если он не уверен, что банк А рамбурирует ему выплаченные против документов суммы.

При оплате товаров против предоставления документов в контракте, заключенном между покупателем и продавцом, указывается, что платеж должен быть осуществлен наличными, т. е. немедленной оплатой, в отличие от поставок в кредит.

2. Реализация аккредитива путем неогоциации документов

При реализации аккредитива таким путем бенефициар может получить платеж против документов (продать их) у любого банка, согласившегося это сделать.

Когда документарный аккредитив реализуется путем выплат банком-эмитентом, авизующий или подтверждающий банк может быть уполномочен первым осуществлять неогоциацию документов. В этом случае банк-эмитент оплачивает документы или акцептует «тратты», однако авизующий банк может при прохождении документов произвести их неогоциацию, представляя экспортеру аванс с оговоркой

благополучного завершения операции. Негоциация производится с вычетом процентов за период между датами негоциации и реального платежа за товар банком-эмитентом.

На практике банк Б обязан осуществлять негоциацию только в том случае, если он предварительно подтвердил аккредитив. Тогда его негоциация становится окончательной, т. е. без оговорки возврата сумм при неблагоприятном исходе.

3. Реализация аккредитива путем акцепта «тратт»

Платеж осуществляется через определенный, заранее оговоренный контрактом срок посредством выписки экспортером переводных векселей, представляемых авизующему банку вместе с документами. «Тратты» при этом могут быть учтены с целью получения немедленного платежа на сумму аккредитива за вычетом дисконта. В некоторых случаях может пройти несколько дней между предъявлением документов и действительным переводом средств. В случае с неподтвержденными аккредитивами могут возникнуть такие ситуации, когда авизующий банк задерживает платеж бенефициару до той поры, пока не получит от банка-эмитента указанную в документах сумму.

4. Реализация аккредитива путем рассроченных платежей

Платеж осуществляется через определенный срок без выписки экспортером векселей. Оплата производится, как правило, через 30-270 дней после даты отправки.

В большинстве случаев аккредитивы с отсроченным платежом не предоставляют бенефициару возможности получить деньги ранее указанной в будущем даты, так как не применяется срочная «тратта».

По представлении документов сумма, причитающаяся по аккредитиву, может быть получена в форме аванса без процентов за кредит.

5. Реализация аккредитива с «красной оговоркой»

Такой аккредитив содержит особое условие, которое уполномочивает подтверждающий банк (или другой назначенный банк) на авансирование бенефициара до предъявления документов.

Этот аккредитив применяется в качестве метода обеспечения продавца предэкспортным финансированием. Если бенефициар не предъявит отвечающую требованиям аккредитива документацию, то назначенный банк может потребовать возмещение от банка-эмитента. Последний же может прибегнуть к регрессу на участника счета.

Платежи по данному аккредитиву осуществляются путем авансов, поскольку данная оговорка Дает банкам такое право. Авансы выдаются экспортеру в счет суммы реализации по аккредитиву под простое

обязательство представить в будущей документы, оговоренные в нем. Аванс предоставляется на риск банка-эмитента, а проценты платит либо экспортер, либо импортер (в зависимости от соглашения).

Однако валютное законодательство может запретить такие авансы из-за границы или ограничить их сумму. «Красная оговорка» широко используется в документарных аккредитивах, открываемых в австралийских, новозеландских и южноафриканских банках (например, для закупки шерсти).

6. Реализация револьверных аккредитивов

Револьверный аккредитив называют также *автоматически возобновляемым*. При этом его сумма возобновляется или восстанавливается без поправок.

Данный аккредитив может возобновляться в отношении времени и стоимости. Он используется при периодических или повторяющихся партиях, если экспортер и импортер не хотят иметь дела с несколькими аккредитивами, а также если они хотят свести к минимуму поправки. В этом случае бенефициар получает платежи установленными частями по товарам, которые отгружаются отдельными партиями.

7. Реализация аккредитива «стэнд-бай»

Такой аккредитив применяется для гарантии выполнения контракта или какого-то обязательства. В этом последнее представляет собой поручительство. Этот вид платежа по аккредитиву активно используется в качестве гарантий в США, поскольку там запрещена выдача собственно гарантий.

Таким образом, аккредитив «стэнд-бай» гарантирует платеж бенефициару эмитирующим банком в случае неплатежеспособности импортера.

Хотя такой аккредитив возникает из коммерческой сделки, он не связан непосредственно с перевозкой товара от продавца к покупателю. Роль банка,

эмитирующего аккредитив «стэнд-бай», состоит в том, что он производит платеж по нему, когда покупатель не способен платить по своим обязательствам. Обычно, как показывает практика, аккредитивы «стэнд-бай» используются для:

- страхования возмещения авансовых платежей;
- поддержки обязательства акцептовать контракт;
- поддержки обязательств, выпущенных страховыми компаниями.

Эти аккредитивы представляют собой большой риск для участника счета, банка-эмитента и подтверждающего банка, поскольку:

- 1) условием использования аккредитива является письменный иск о неуплате;

2) банк не устанавливает факта неуплаты или невыполнения обязательств;

3) банк не подтверждает иск бенефициара. Для снижения потенциального риска по аккредитиву «стэнд-бай» эмитирующий банк должен усилить аналитическую работу в отношении клиента, и она должна быть аналогичной работе с заемщиком при получении кредита.

8. Переводный аккредитив

Данный вид аккредитива предназначен для оплаты поставщиков самого бенефициара по аккредитиву. В этом случае бенефициару разрешается передавать права и защиту, предоставляемые аккредитивом, другому лицу. Аккредитив может быть оформлен в качестве переводного посредством:

- 1) оформления самого оригинала аккредитива как передаваемого;
- 2) внесения поправки в аккредитив.

В аккредитиве обязательно должно быть указано, что он переводный. Допускается только одна передача. Частичные партии могут передаваться отдельно. Документы предъявляются бенефициаром № 2.

Переводный аккредитив может быть полностью и частично передаваемым. Условия и сроки аккредитива не могут быть изменены, за исключением имени заявителя, суммы, последней даты, периода предъявления, даты и места конечного срока действия, процентных отчислений на страхование.

9. Контраккредитив

Такой тип представляет собой второй аккредитив, гарантируемый первым — *основным*. Обычно бенефициар по первому аккредитиву является посредником, открывающим в свою очередь аккредитив в пользу поставщика товаров. .

10. Реализация аккредитива передачей выручки по нему В этом случае денежные поступления от аккредитива могут быть получены другой стороной помимо бенефициара. Переуступка происходит по просьбе последнего. Банк направляет уведомление о переуступке правопреемнику. Особенности использования этого аккредитива:

- 1) банк-эмитент и участник счета в переуступке не участвуют;
- 2) бенефициар предъявляет документы;
- 3) правопреемник не является стороной в аккредитиве. Банк уполномочен на исполнение аккредитива иностранного банка, если он:
 - * назван таковым в самом аккредитиве;
 - ф подтвердил аккредитив иностранного банка;
 - * принял аккредитив, разрешающий негоциацию любым банком на территории России.

Предоставив банку полномочия на исполнение аккредитива, банк-эмитент обязуется предоставить ему возмещение в связи с произведенным платежом, акцептом или неогоциацией и принять документы, соответствующие по внешним признакам условиям аккредитива.

Банк получает возмещение по аккредитивам иностранных банков, открытым в пользу предприятий-экспортеров в соответствии с рамбурсными инструкциями банка-эмитента.

Независимо от способа исполнения аккредитивов платежи по ним производятся банком в пользу бенефициара только после получения соответствующего возмещения от иностранного банка.

По аккредитивам, исполняемым иностранными банками или другими российскими банками, банк одновременно с отсылкой документов инструктирует другой банк о зачислении суммы платежа на свой счет в соответствующем банке.

Зачисление сумм на счет бенефициара по аккредитивам осуществляется по получении банком кредитного авизо о зачислении соответствующих сумм на корреспондентские счета банка.

Если аккредитив с платежом по предъявлении, исполняемый банком, предусматривает выставление бенефициаром «тратт» сроком по предъявлении на банк, их представление не является обязательным. Указанные «тратты», если они выставлены, хранятся в досье аккредитива.

Если по акцептному аккредитиву банк-эмитент указал банк в качестве исполняющего банка, это означает, что срочные «тратты», выставленные бенефициаром, подлежат акцепту банком.

Акцепт «тратт» оформляется путем проставления на их лицевой стороне пометки (штампа) «Акцептовано» и двух подписей уполномоченных работников банка.

«Тратты» бенефициару не возвращаются, а хранятся в банке в досье аккредитива.

По аккредитивам с неогоциацией «тратт», исполняемым банком при проверке документов, представляемых бенефициаром, необходимо обращать внимание на то, чтобы «тратты» были выписаны бенефициаром на банк-эмитент, или на другой указанный в аккредитиве банк, или на приказодателя, но не на банк.

Срочные «тратты», выставленные по таким аккредитивам, как правило, банком не покупаются (не учитываются). Однако по просьбе бенефициара банк может произвести их неогоциацию, т. е. покупку, до наступления их срока платежа в соответствии с условиями аккредитива. При этом «тратты» неогоцируются банком с оборотом на бенефициара по аккредитиву (с регрессом на трассанта).

Банк контролирует поступление затребованных по аккредитиву иностранных банков платежей и возврат акцептованных «тратт». Он

также принимает необходимые меры для своевременного получения возмещения, направляя запросы и требования иностранным банкам.

В случае расхождения представленных бенефициаром документов с условиями аккредитива банк по просьбе бенефициара может произвести условный (с оговоркой) платеж, акцепт или неогоциацию против документов, содержащих расхождения с условиями аккредитива, информируя об этом бенефициара.

При совершении условного платежа банк, направляя документы за границу, указывает перечень имеющихся в документах расхождений.

В случае, если представленные документы содержат незначительные расхождения, отправка документов возможна без их указаний..

Условный платеж или неогоциация против принятых документов с расхождениями дает банку право регресса против бенефициара в случае, если банк-эмитент не примет документы с расхождениями, заявит претензию и потребует возврата выплаченных по аккредитиву сумм. Условный акцепт дает право банку аннулировать свой акцепт.

Банк-эмитент обязан в разумный срок проверить полученные документы с расхождениями и принять решение об их приеме (или отказе в приеме). Об отказе в приеме банк-эмитент должен немедленно сообщить банку.

Если банк-эмитент не выполнит указанные правила и не вернет банку документы с расхождениями или не оставит их в распоряжении банка, он тем самым лишается права заявить соответствующую претензию и требовать возврата выплаченной бенефициару суммы.

Если банк-эмитент отказывается в приеме документов и заявляет обоснованную претензию ввиду наличия в документах расхождений, банк незамедлительно информирует об этом бенефициара и запрашивает его указаний относительно документов: поручить ли иностранному банку представить документы импортеру на базе инкассо или вернуть их бенефициару. При этом, если банк ранее произвел условный платеж в пользу бенефициара или акцептовал «тратты», выплаченная сумма (включая суммы комиссии, расходов и процентов за пользование средствами) списывается со счета соответствующего предприятия, организации-экспортера (корреспондентского счета банка, клиентом которого является данная организация) без согласия клиента, а акцептованные «тратты» аннулируются.

Бенефициару же направляется письменное извещение о произведении указанных процедур.

Если платеж или неогоциация производятся иностранным банком, уполномоченным банком-эмитентом УСЛОВНО, то банк с согласия бенефициара также условно производит платеж бенефициару.

Банк может принимать поручения от предприятия-резидента России — первого бенефициара трансферабельного аккредитива, выставленного иностранным банком, на перевод аккредитива в пользу

второго бенефициара — другого российского предприятия-резидента только при наличии разрешения Центрального банка России на совершение данными предприятиями расчетов в иностранной валюте. Копия указанного выше разрешения прикладывается к поручению на перевод аккредитива, который оформляемого на бланке заявления об открытии аккредитива. Такое заявление должно содержать основные реквизиты оригинального аккредитива (наименование банка-эмитента, номер, дату), наименование второго бенефициара, его адрес, а также условия, на которых аккредитив передается. В заявлении должно быть предусмотрено право банка списать расходы, связанные с переводом аккредитива со счета первого бенефициара.

Банк может также принимать поручение первого бенефициара о переводе аккредитива в пользу второго бенефициара, находящегося в другой стране, при условии, что платежи последнему или возмещение другому исполняющему банку (если предлагается передать исполнение аккредитива банку в месте его нахождения) будут производиться банком только после получения им самим возмещения по оригинальному аккредитиву и что все расходы банка будут оплачены.

Согласие банка на перевод аккредитива может быть обусловлено и другими требованиями (например, о том, чтобы аккредитив не передавался на исполнение другому банку в месте нахождения второго бенефициара).

Банк вправе отказать бенефициару в просьбе о переводе, если по какой-либо причине он сочтет такой перевод неприемлемым.

Банк на основании поручения предприятия-экспортера оформляет письмо второму бенефициару, в котором указывается наименование банка-эмитента оригинального аккредитива, способ его реализации и условия, на которых он будет исполняться (в том числе о необходимости предоставления банку информации об использовании аккредитива). Письмо за подписью уполномоченного работника банк направляет второму бенефициару или авизирующему банку, если аккредитив переуступается бенефициару, обслуживаемому в другом банке или находящемся в другой стране.

Причитающаяся банку комиссия за совершение операций по документарным аккредитивам начисляется в соответствии с действующим в банке тарифом за выполнение операций по валютным счетам.

Телексные расходы и расходы по системе СВИФТ относятся на счет банка-эмитента, если условиями аккредитива не предусмотрено иное.

Телексные расходы иностранных банков, связанные с извещением банка о произведенном платеже, относятся на счет бенефициара, если иное не оговорено в аккредитиве.

По аккредитивам, условиями которых оплата комиссий (за авизование и подтверждение аккредитива, за платеж, акцепт и

неофициацию «тратт», за изменение условий и др.) и расходов предусмотрена за счет приказодателя аккредитива, комиссии и расходы банка предъявляются к оплате иностранному банку при первой отсылке документов по аккредитиву.

По аккредитивам, условиями которых предусмотрена оплата комиссии и расходов за счет бенефициара, данные суммы списываются со счета бенефициара или со счета «Лоро» банка бенефициара.

Аккредитивы иностранных банков, авизованные или подтвержденные банком, регистрируются в регистрационном журнале с присвоением определенного номера.

На каждый аккредитив открывается досье по установленной форме, которое одновременно служит его лицевым счетом и ведется в иностранной валюте. К досье подшиваются экземпляр аккредитива, являющегося рабочим документом, изменения к нему, другие документы, относящиеся к открытию, авизованию и подтверждению аккредитива; документы, связанные с выплатами по аккредитиву, и др. В досье также делаются отметки об оплате расходов банка.

Все операции, связанные с условными платежами по аккредитивам, открытым иностранными банками в пользу российских предприятий-экспортеров, также отмечаются в специальном журнале по установленной форме.

Обслуживание аккредитивов является операцией платной. Так, в практике американских коммерческих банков авизование аккредитива стоит \$ 75-100; оплата комиссионных за обслуживание — 0,25 % от стоимости аккредитива; возмещение за изменение аккредитива в случае поправки — \$ 75; подтверждение документарного аккредитива составляет 0,25 % от стоимости аккредитива, а оплата комиссионных услуг — также 0,25 % от стоимости.

Вознаграждение за уведомление об аккредитиве обходится экспортеру в \$ 50, а вознаграждение за выплату по аккредитиву (это включает время, затраченное банком-эмитентом на проверку выписки тратты на аккредитив) — 0,25 % от стоимости.

Страхование по аккредитиву «стэнд-бай» обходится в 1-2 % годовых. Вознаграждение за изменение аккредитива «стэнд-бай» в случае поправки стоит \$ 75. Оплата комиссионных по аккредитиву «стэнд-бай» составляет 0,25 % от суммы.

Некоторые коммерческие банки взимают плату за расхождения в документах.

Достоинства и недостатки аккредитивной формы расчетов

Для экспортера такая форма предпочтительнее, поскольку она гарантирует невыкуп товарораспорядительных документов, так как покупатель не может задержать оплату ни под каким предлогом (банк платит, как указано в аккредитиве, независимо от покупателя). Аккредитив также обеспечивает более быстрое получение экспортной

выручки. Экспортер пользуется этими преимуществами, только если он строго придерживается его условий. В случае с аккредитивом в иностранной валюте риск ее обесценивания может быть устранен посредством продажи на условиях «форвард».

Для частной сделки лучше открывать безотзывный — не подтвержденный авизующим банком — аккредитив (или же подтвержденный). Выбор в данном случае зависит от обстоятельств и от степени страхования (гарантии), которая нужна экспортеру.

Безотзывный неподтвержденный аккредитив используется, если в стране покупателя стабильное политическое положение, действенная банковская система, а предлагаемый товар ликвиден.

Безотзывный подтвержденный аккредитив применяется, если любой из вышеупомянутых пунктов не выполним. Чем длиннее период поставки, тем труднее оценивать, как будет развиваться риск в отношении страны покупателя и его банков. Если поставляемый товар низколиквиден, экспортер может понести значительные убытки при отказе в акцепте документов. Он способен ограничить эти риски, потребовав безотзывный аккредитив, подтвержденный авизующим банком. Экспортер должен также предписать, что требуемые по открывающемуся аккредитиву документы должны быть предъявлены в его стране и что сам аккредитив также будет оплачен там. В противном случае он должен будет отнести на свой счет возможные последствия потери отправляемых почтой документов или задержки в передаче их в банк-эмитент.

Перед заключением контракта экспортер наводит справки о кредитоспособности и деловых обычаях покупателя (банк, как правило, готов помочь ему в получении подобной информации), выясняет, с каким банком работает покупатель. Обычно аккредитив эмитируется банком, у которого покупатель ведет свой счет. Экспортер осведомляется также о правилах и опыте других экспортеров, имеющих торговые отношения со страной покупателя. Валютные ограничения и другие правила в стране покупателя могут задержать эмиссию аккредитива.

Если экспортер готов поставить товар против выставления безотзывного не подтвержденного другим банком аккредитива, он осведомляется о репутации банка-эмитента в стране покупателя.

Если экспортер хочет использовать безотзывный аккредитив, который подтвержден банком, он запрашивает его о готовности подтвердить аккредитив, исходящий из страны покупателя.

"Контракт поставки должен быть сформулирован так, чтобы позднее не возникли трудности в отношении типа аккредитива, условий или процедур действия. Например, не следует с готовностью акцептовать конкретные обеспечения, которые оговаривают следующие документы аккредитива — акты (выписки) об акцепте, декларации

покупателя о ходе аккредитива до определенной даты и т. п., которые должны быть подписаны покупателем.

Отказываясь подписывать подобные документы, покупатель может заморозить (блокировать) действие аккредитива. Вследствие этого целесообразно потребовать оговорки «не позже чем» как условия, обеспечивающего использование аккредитива без предъявления каких бы то ни было бумаг, на которых покупатель поставил вторую подпись.

По опыту российских предприятий-экспортеров, применяя аккредитивную форму расчетов в иностранном банке, в частности в развивающихся странах, целесообразно предусматривать открытие аккредитивов в крупных банках развитых стран (таких, как Моснарбанк в Англии, Эйробанк во Франции и других, совладельцами которых являются российские банки). Целесообразно также предусматривать применение телеграфного «рамбурса», т. е. условия, по которому оплата аккредитива, открытого в иностранном банке, производится против телеграммы соответствующего российского банка о том, что им получен комплект необходимых для оплаты документов. Это существенно ускоряет получение выручки экспортером, особенно когда покупатель находится на другом континенте.

Для импортера эта форма менее эффективна, поскольку ставки по аккредитивам, взимаемые банками за проведение таких операций, более высокие, (расходы оплачивает импортер); к тому же это ведет к иммобилизации средств импортера, поскольку ему приходится переводить из своих средств сумму предстоящего платежа заблаговременно или же прибегать к банковскому кредиту (за что необходимо платить).

Открывая аккредитив, импортер подтверждает свое прочное финансовое положение и может добиться более благоприятных платежных условий.

Товар будет поставлен в соответствии с условиями поставки, сформулированными в аккредитиве. Покупатель получит документы достаточно быстро. Он может быть уверен, что заплатит лишь в том случае, если документы совпадают во всех отношениях с условиями аккредитива. В связи с этим следует принимать во внимание, что валютный риск по аккредитиву импортера может быть исключен покупкой иностранной валюты на условиях «форвард».

Как правило, иностранный продавец потребует безотзывного аккредитива. В этом случае его должна удовлетворить поддержка первоклассного банка. Банк-эмитент берет на себя обязательство заплатить от имени импортера. Это обязательство должно быть покрыто аккредитивным соглашением между ним и банком-эмитентом. Но если иностранный продавец настаивает на получении аккредитива, дополнительно подтвержденного его банком, он должен нести дополнительные расходы. Если же импортер и продавец договорились о пролонгации платежного периода, необходимо открыть аккредитив с

платежами с рассрочкой. Эта форма увеличивает расходы импортера вследствие отсроченного (пролонгированного) обязательства со стороны банка-эмитента.

В некоторых случаях, если экспортер уверен в надежности импортера, возможно применение и других — более дешевых форм расчетов (особенно когда эти связи носят постоянный характер или же импортерами-контрагентами выступают государственные фирмы и организации, благонадежность которых не вызывает сомнений).

Аккредитив выступает широко распространенной формой расчетов в международном платежном обороте.

В практике американских коммерческих банков активно используются аккредитивы документарные и «стэнд-бай».

Первые используются как краткосрочные инструменты для финансирования коммерческих контрактов по перевозке товаров от продавца к покупателю.

Безусловно, такие аккредитивы должны удовлетворять определенным условиям, поскольку представляют риск потенциальных убытков при невыполнении сторонами условий сделки.

Используемые на практике аккредитивы «стэнд-бай» могут быть финансово-, -выми или гарантированными.

Финансовый аккредитив «стэнд-бай» обязует банк сделать выплату третьей стороне, если его клиент не погашает неоплаченный заем или другой долг.

Гарантированный аккредитив «стэнд-бай» обязует банк выплатить фонды, если клиент не погашает некоторые контрактные или нефинансовые обязательства. Политика банка направлена на то, чтобы все соглашения по аккредитивам «стэнд-бай» содержали обеспечение и долговые обязательства так же, как и в случае оформления кредитного соглашения.

4.4.4. Использование карточек в международном платежном обороте

Пластиковые карточки занимают особое место в системе безналичных расчетов.

Платежные карточки типа American Express, Diners Club и другие довольно широко распространяются в платежном обороте в связи с их очевидными достоинствами по сравнению с другими платежными документами.

Они уже успели получить достаточно широкое распространение благодаря торговым фирмам, согласившимся принимать их при расчетах за товары.

По размеру платежная карточка меньше стандартной чековой книжки, что является дополнительным удобством.

Используемые в международном платежном обороте карточки часто дают возможность пользоваться кредитом, что, несомненно, повышает их качественные характеристики с позиции пользователей.

Развитие технических средств связи и усовершенствование самой карточки дали возможность снабдить ее дополнительной магнитной информацией. Это помогло использовать ее в качестве инструмента снятия денег со счета.

Сегодня многие карточки снабжены микропроцессором, что усилило их привлекательность для использования в терминалах розничной торговли (см. рис. 4.8).

В соответствии с терминологией, принятой Банком международных расчетов, различаются три основные категории карточек.

Карточки типа *American Express* и *Diners Club* относятся к карточкам-аккредитивам.

Компания *American Express* выпустила карточки *Gold*, затем *Platinum*. Компания *Diners Club* — *Carte Blanche*, компания *VISA* — *Premier*, компания *Master Card* — *Preferred* и *GM Gold Master Card*.

Эти карточки дают дополнительные льготы при покупке товаров и внесении предельной суммы оплаты.

Иногда эти карточки называют *кредитными*. Они предназначены для покупки товаров с использованием банковского кредита, а также для получения аванса в форме наличных денег. Их характерная особенность — открытие банком кредитной линии, которая используется автоматически всякий раз, когда делается покупка или дается кредит в денежной форме. Как правило, кредитная линия действует в пределах установленного лимита.



Рис. 4.8. Типы карточек и сфера их применения

Дебетовые карточки выпускаются банком или финансовым учреждением[^] для обеспечения доступа к чековому или сберегательному счету клиента. Эти карточки имеют фирменный знак

(например, VISA или Master Card). Они могут использоваться при торговых операциях и в банкоматах.

Частные карточки эмитируются коммерсантами, телефонными компаниями, туристическими агентствами, крупными торговыми фирмами, финансовыми учреждениями и др. Их появление обусловлено льготами для пользователей, а также более низкими комиссионными расходами для эмитентов. Наиболее широкое распространение эти карточки получили в США (например, карточка Discover, которую выпускает компания *Sears and Roarback*), позднее — в Европе и Японии.

Так, американская компания *AT&T* эмитирует карточки, которыми можно оплачивать телефонные разговоры по телефонам-автоматам в любой точке США. Например, карточка стоимостью в \$ 30 позволяет вести переговоры с Россией в течение 12,5 мин независимо от количества телефонных звонков.

Карточки для оплаты путешествий и развлечений (PiP и I&E) выпускают, ся фирмами, занятыми туристическим бизнесом, например *American Express* и *Diners Club*. Они отличаются от банковских отсутствием кредитного лимита и необходимостью погашения задолженности полностью в конце каждого месяца.

По технологическим особенностям пластиковые карточки делятся на магнитные и чиповые.

На карточках с магнитной полосой записаны данные, необходимые для идентификации личности владельца (Personal Identification Number, PIN-код) при проведении операций в банковских автоматах и POS-терминалах (Point of Sale Terminal). К этому типу относится и большинство кредитных карт (VISA, Master Card и др.).

Чиповые карточки (смарт-карты, процессорные карточки) имеют в качестве носителя необходимой для проведения операций информации числовой интегральный процессор (ЧИП).

Информация в него записывается заранее и впоследствии обновляется бесчисленное количество раз. Это существенно расширяет функциональные возможности карточки и повышает ее надежность. Такая карта позволяет вести операции без непосредственной связи со своим банком-эмитентом. Операции здесь ведутся в режиме off-line. Карточка сама хранит в памяти информацию о средствах, имеющихся на банковском счете клиента, из-за чего необходимости в связи с банком не возникает. Такую карточку называют еще «электронным кошельком». Такие карточки не требуют остатка на счете.

Смарт-карта практически полностью защищена от мошенничества. Подделать информацию в ЧИПе крайне сложно. Кроме того, в случае неправильного ввода PIN-кода процессор самоуничтожается, становясь непригодным к использованию. Потери от мошенничеств с магнитными карточками в конце 80-х— начале 90-х гг. составляли до 5 % от общего объема операций, а в системах, основанных на смарт-картах, они не достигают и 0,04 %.

Первая кредитная карточка была выпущена в США *Franklin National Bank* в 1951 г. В дальнейшем бизнес карточек развивался постепенно. *Bank of America* представляет лицензирование *Bank Americard* в 1960 г.

В 1966 г. появляется ассоциация межбанковских карточек, которая в 1969 г. получает право называться *мастерчардж*.

В 70-е гг. *Bank Americard* становится Визой (*VISA*).

VISA — это Международная ассоциация численностью 19 000 членов из более чем 200 стран мира. Членство ограничивается взносами финансовых учреждений и банками-учредителями, работающими в секторе банковских карточек (типа *Carte Bleue* во Франции и *Servizi Interbancari* в Италии).

VISA управляется Международным Советом и шестью автономными региональными советами. Международный Совет необходим для глобальной политики, обеспечивая регулирование операций и контролируя соблюдение законов. Он также управляет мировой электронной сетью. Региональные советы поддерживают коммерческую политику и продвигают продукты *VISA* на различных территориях. Участники организуют рынок и выпускают карточки для клиен-т(рв, принимая собственные решения в области ценообразования и маркетинга.

Карточки системы *VISA* имеют три традиционных вида: *VISA Classic*, *VISA Business* и *VISA Gold*, основанные на использовании магнитной технологии. Виды карточек отличаются условиями кредитования и спектром услуг, предоставляемых клиенту.

Наиболее распространенной карточкой этого семейства является *VISA Classic*, используемая как в банкоматах, так и в POS-терминалах. По ней существует лимит разовой покупки, составляющий \$ 100.

VISA Business — карточка с более высоким лимитом кредитования и широким диапазоном услуг. Наряду с дисконтами в торговле и в сервисных фирмах она дает льготы при бронировании мест в отелях и самолетах. Лимит на одну покупку в два раза выше, чем по карточке *VISA Classic*.

Наиболее привилегированной карточкой является *VISA Gold*. Диапазон услуг по ней еще шире. Сюда включены страхование владельцев от несчастных случаев во время путешествий; скидки при оплате международных телефонных переговоров; трехмесячное страхование от хищения или потери купленных товаров; бронирование мест в отелях, а также на спортивных соревнованиях, в театрах и др.

Кредитная линия открывается в размере \$ 5000. Но для получения этой карточки клиент должен иметь хорошую репутацию (особенно в части предыдущего кредитования) и постоянные источники доходов.

Для расчетов в банкоматах и торговых терминалах (при оплате товаров) система *VISA* имеет карточки *Plus*, *Electron* и *Interlink*. Это

дебетовые карточки, расчеты по ним осуществляются в пределах остатка на счете. Сеть банкоматов при этом постоянно растет (см. рис. 4.9).

Наибольшие изменения в индустрии карточек произошли в 80-е гг. Так, в 1981 г. вводятся золотые карточки, а в 1983 г. внедряются голограммы; в 1985 г. создается международная организация по стандартизации (*ISO's — International*

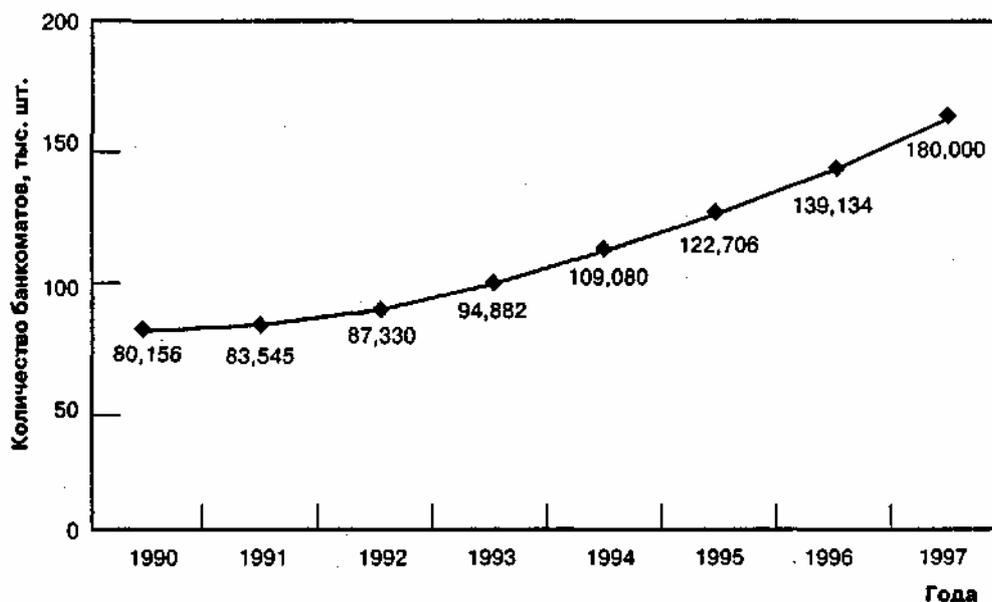


Рис. 4.9. Крупнейшие американские сети банкоматов (АТМ) Источник: *Bank Network News, 1997, № 9; Bank Technology News, Key Corp.*

Standards Organisation). Ею разработаны стандартные параметры пластиковых карточек:

- внешний вид;
- порядок нумерации;
- формат магнитных полос;
- формат сообщения владельцу о произведенных операциях.

Лимит кредитования каждому владельцу карточки определяется по его ссудному счету.

Для карточек, эмитированных банком, счет ведется в специальном банковском отделении.

Карточками могут пользоваться лица старше 18 лет, при этом нет необходимости открывать текущий счет в банке.

До выдачи карточки банк или другая эмитирующая фирма предлагают клиенту заполнить специальную форму.

В 1965 г. была эмитирована первая кредитная карточка в Великобритании — *Barclays Card*. Позднее *Barclays Bank* заключил соглашение с *Bank of America* о взаимном сотрудничестве, что способствовало внедрению *Barclays Card*-в международный оборот. В 70-е гг. и другие английские банки приступили к эмиссии пластиковых карточек.

В эти же годы во Франции была изобретена пластиковая карточка с памятью (memory card) из группы интеллектуальных smart cards.

Затем появились карты-счетчики и микропроцессорные chip cards.

Карточки-счетчики активно используются при оплате проезда в метро, телефонных переговоров.

Карточки с памятью могут иметь незащищенную и защищенную память.

Карточки с *незащищенной памятью* не имеют ограничений по считыванию и записи информации.

Карточки с *защищенной памятью* требуют особого секретного кода-ключа. Они более активно используются как средство платежа.

Микропроцессорные карточки являются более совершенными, их микросхема является мини-компьютером. Эти карточки широко используются в любых системах безналичных электронных расчетов.

В 1985 г. США начинают эмитировать бизнес-карточки.

Europay International была создана в Бельгии 01.09.92 как результат объединения усилий *Eurocard International*, *Euro cheque International* тл. *Euro cheque International Holdings*. Основные учредители вместе представляют около 50 % акций: *Payment Systems Company GZS* (Германия), *Europay France* (Франция), *Master Card/Europay UK* (Великобритания) и *Master Card International* (США).

Europay владеет и управляет международной розничной платежной системой, лицензируя ее, обозначая сеть международных телекоммуникаций и процессорных центров. В свою очередь сама *Europay* управляется Международным советом директоров. Главный совет вместе с Ассамблеей учредителей является решающим лицом. Региональные советы представляют меньше учредителей и членов и входят в состав Главного собрания совета.

Интегрированная *Europay* предлагает ряд безденежных платежных услуг — *Europackage*, включающих 3 сегмента: «оплату до», «оплату сейчас» и «оплату позднее». В каждом сегменте *Europackage* один или более продуктов доступны в странах Европы и разрешены в мире.

Europay International купила *Eurotravellers Cheque International* с его текущими активами в июне 1995 г. Так было завершено партнерство с *Thomas Cook* в области travellers cheque. Позднее *Europay International* развила международную мультивалютную электронную карту, которую предлагает своим банкам-членам.

Система «еврочеков» была сегментом в блоке «оплата сейчас». Она основана в 1968 г. для замещения многочисленных индивидуальных двусторонних чековых соглашений, существовавших между банками в

Европе. Первоначальная цель системы — обеспечить унифицированное обслуживание наличных авансов в отделениях банков за границей, основанное на чековых и гарантированных карточках.

В 1972 г. были введены унифицированные «еврочековые» стандарты. Поэтому чеки стали выпускаться в валюте страны посещения, а не только в собственной.

В 1981 г. «Еврочековое соглашение» позволило розничной торговле во многих странах мира принимать «еврочеки» и совершать международный клиринг. В 1984 г. функционирование банкоматов АТМ было введено в отношении «еврочековых карточек», а унифицированные стандарты согласились использовать АТМ. Так была основана первая Европейская международная сеть АТМ. Ее используют как основную внутреннюю чековую систему в дополнение к международному механизму платежей.

К более позднему времени относится соглашение с *Cirrus* (основана на международной сети АТМ, является собственностью *Master Card*). Оно обеспечило новые возможности евробанков для повышения обслуживания АТМ, дополняющее доступ международной наличности к еврочековым карточкам и АТМ, электронным дебетовым чековым карточкам.

Еврочековые карточки, как банковские, стали использовать сеть POS-обслуживания по всей Европе.

Все Eurocard/Master Card карточки (316,6 млн в мире) принимаются в 12 млн розничных входах в 222 странах и имеют доступ к глобальной сети АТМ более чем 256,5 тыс. машин. Выпуск карточек в Европе представлен в табл. 4.4.

Большинство международных операций с продуктами *Europay* обслуживаются через *EPSS* (Европейская платежная система обслуживания в Брюсселе), которая дает возможность обмениваться данными через потребляющий и выпускающий банки.

Через телекоммуникационную сеть (EPS) *Europay* делает переводы, разрешения, клиринг и расчеты.

Национальные операции используют различные сети национальных коммуникаций, связанные с международной коммуникационной сетью.

Таблица 4.4

Наименование карточки	тыс. шт.
Еврочековые	55,152
Другие дебетовые*	45,875
Eurocard / Master Card**	30,885
Еврочековые АТМ	130,00
АТМ Eurocard / Master Card	133,00
Cirrus АТМ	110,00
Терминалы ede / Maestro POS	478,00
Еврочековые розничные входы	5,000
Розничные входы Eurocard / Master Card	3,069
Объем операций в 1995 г.***, млрд Экю	94,500
В том числе международных операций, млрд Экю	19,800

* Дебетовые карточки без еврочековых гарантий, но с одной из представительств АГМ, Cirrus, edc, Maestro, или Euro Card / Master Card.

** Исключая off-line дебетовые Euro Card / Master Card карточки.

*** Исключая внутренние еврочековые операции, по которым нет точных данных. Источник: *Europay International*.

Поставщики Europackage используют в основном метод разрешения, которым обладает особый продукт. Это может быть так называемый «метод прямой связи с поставщиком» или метод «находиться в системе».

В связи с новой сетью обслуживания международные операции относятся ко всем продуктам и учитываются в *Europay International*, где они сортируются и распределяются по компаниям, эмитирующим карточки. Требования (достигнутые операции) и обязательства (эмитируемые сделки) зачета возмещаются, и чистый баланс рассчитывается по каждому учреждению в избранной валюте (мультивалютный множественный неттинг в один и тот же определенный период времени ежедневно).

Валютные операции ограничиваются необходимостью урегулировать чистый баланс.

В качестве регулирующего учреждения выступает *Commerzbank*, с которым все участники поддерживают расчеты.

В соответствии с созданной международной платежной системой для «евро-чеков» были внедрены два базовых соглашения по реализации клиринговой процедуры продуктов «оплата сейчас». Это — пакет

соглашений (РДА), внедренный в 1981 г., и упрощенное клиринговое соглашение для стран, в которых РДА не применяется. Они основываются на том, что:

- * не взимается комиссия во время инкассации;
- * чеки выписываются в иностранной валюте;
- * централизована процедура /слиринга.

В 1994 г. *Europay* создала структуру лицензирования для всех продуктов, включая «еврочеки». Правила по их продуктам были переписаны в 1995 г. Это привело к исчезновению РДА и простых соглашений. Сейчас клиринг осуществляется в «еврочекowych клиринговых центрах».

Для операций выше максимальной суммы клиринга (обычно 1000 ЭКЮ) и для стран, в которых эти соглашения не применяются, используются традиционные корреспондентские банковские процедуры.

В прошлом урегулирование международных «еврочекowych» операций было исключительно на двусторонней основе. В апреле 1993 г. первые «еврочекowych» участники использовали несбалансированное сальдо для третьих стран, чтобы урегулировать многосторонние отношения, а с 1996 г. перешли к новой системе.

Чеки могут отправляться непосредственно (физически) или электронным способом.

Клиринговые данные, переданные электронным образом, затем перемещаются в соответствии с датой передачи или отправляются по телетайпу непосредственно через «Еврочекowych клиринговые центры».

Если юридически разрешено, чеки могут храниться в стране получения, что сокращает процедуру их обработки.

Бумажные «еврочеки» и пользователи АТМ должны следовать клиринговым стандартам и систему урегулирования специального Interface, называемого ЕАР (Evans Access Point), в соответствии с которым ежедневные денежные суммы переводов могут вводиться через сеть. ЕАР устанавливается в соответствующих клиринговых центрах.

Europay International активно помогает банковским участникам в переводе карточек и терминалов к чипам, которые получили развитие с середины 1997 г.

Чипы не только усиливают безопасность и уменьшают операционные расходы, но могут также содействовать внедрению новых услуг и продуктов, типа электронных денег и безопасных электронных платежных методов (например, через Интернет)., *Europay* также замещает инфраструктуру со всеми ее членами и конвертируется к новой платформе с конца 1997 г.

В декабре 1994 г. *Europay International* создала схему заграничных электронных денег (EXPRESS) для обеспечения международной оперативности в сетях Европы. Вначале эта схема предназначалась для внутренних электронных денег, но затем стала использоваться и для международных. Продукт *Europay* основывался на обслуживании

недорогих сделок в таких секторах, как общественный транспорт, телефон, автостоянки, рестораны быстрого питания. При этом можно было содержать различные валюты в каждой казне. Подобные «кошельки» создаются только банками, предоставляющими данный продукт международному рынку и использующими внутреннюю схему казны.

Express является контролируемой системой. Все ее участники в процессе сделок получают детальную информацию по каждой покупке или операции.

Europa работает с *IBM*, чтобы использовать ее мультипартии, открытый платежный протокол, ИКР с *Europa's* электронной казной (в соответствии с потребностями пользователей Интернет с необходимым уровнем защиты). Делается это для создания безопасных электронных операций. Этому же служит введение платежной карточки, содержащей чип, присоединенный к персональному компьютеру (телефону, телевизору).

Этот чип также обеспечивает дебетовые и кредитовые карточки.

Все продукты *Europa* (*Eurocard/Master Card*, кредитные карточки, «евро-чеки» и электронные банковские дебетовые карточки) должны иметь чип не позднее 2002 г.

Остановимся подробнее на характеристике карточек *VISA International*.

В декабре 1995 г. в обращении находилось 464 млн таких карточек. Ими могли пользоваться жители более чем 93 стран. Операции с карточками *VISA* представлены в табл. 4.5.

Таблица 4.5

Показатели	Европейский Союз	Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток, Африка
Общее число карточек <i>VISA</i> (млн)	86,5	2,7
Годовые расходы на обслуживание, млрд ЭКЮ	210,8	4,9
Общее число сделок <i>VISA</i> , млрд	3,6	0,7
Общее число акцептов <i>VISA</i> размещенных, млн	3,0	0,3
Общее число банковских офисов, доступных для пользователей <i>VISA</i>	172100,0	11658,0
Число банкоматов (АТМ), которые могут использоваться пользователями <i>VISA</i>	121518,0	6537,0
Число банкоматов (АТМ), которые могут использоваться пользователями <i>PLUS</i>	77361,0	5292,0
Число членов	4003,0	322,0
Объем продаж с <i>Traveller's cheque</i> , млрд ЭКЮ	1,5	0,5

Источник: *VISA International*.

Европейское сообщество *VISA* предлагает два типа карточек:

- 1) *VISA*-карточка, которая выходит в различных вариантах и может использоваться как кредитная и как дебетовая;
- 2) электронная глобальная платежная карточка, которая может использоваться как кредитная и дебетовая — в зависимости от способа эмиссии.

Однако карточка может быть использована только как электронная часть торговых терминалов.

VISA — это телекоммуникационная и компьютерная сеть, соединяющая участников ассоциации *VISA* и финансовые учреждения мира с двумя международными центрами, размещенными в Великобритании и США. Каждый из них способен обрабатывать любую операцию *VISA* в мире. Оба центра управляются через сеть *VISA* и имеют две базы. Первая — по разрешению на обслуживание, вторая — по клирингу и регулированию.

До завершения сделки серии чеков проходят через *VISA*-сеть. При этом проверяются следующие элементы: карточка (действительна ли, не потеряна, не украдена, не подделана); лимит расхода пользователя (не использован ли), его идентификационный номер. Ассоциация *VISA* осуществляет контрольное обслуживание круглые сутки по всему миру.

Вторая база *VISA* непосредственно осуществляет сделки и регулирует возможности операций (работает 6 дней в неделю).

VISA осуществляет сделки в 170 валютах мира. При этом участники могут получить отчеты по операциям в любой из валют. 25 из 170 валют используются для чистого регулирования между *VISA International* и участниками. Международные валютные операции регулируют чистый баланс и исполняются двумя банками, размещенными в Лондоне (*Barclays*) и в Нью-Йорке (*Citibank*).

Chase Manhattan Bank (Нью-Йорк) действует как регулирующий в \$, а для мультивалютного регулирования действует *Chase Manhattan Bank* (Лондон).

VISA внедрила два новых продукта (*VISA Travel Money* и *VISA Purchasing Card*), которые используются с 1996 г.

VISA Travel Money — это карточка, которая впервые была создана как экспериментальная в феврале 1994 г. Выпускается она для тех, кто хочет получать местную валюту из банкомата. *VISA Purchasing Card* выпускается в Великобритании для корпоративных держателей, чтобы уменьшить количество бумажных требований, заказов на товары и накладных по покупкам. *VISA* планирует также внедрить технологию чипов в свои продукты.

Развитие карточек *VISA* с нарастающей стоимостью базируется на том, что карточка будет нести ограниченную стоимость на чипе и для начала действовать только в местной валюте. Она будет использоваться в модифицированных АТМ или в телефонах; проста для использования

(нет PIN, подписи или удостоверения личности); контролируется и проверяется. Каждая сделка по такой карточке будет анонимна, возможно использовать чип. По этой причине покупателю нет необходимости подтверждать подпись при покупке, но банки будут способны проверить неиспользованные карточки и заменить их.

В конце 1993 г. *VISA* организовала рабочую группу с *Master CardnEuropay* для создания глобальной индустрии стандарта чиповых карт. В июне 1995 г. была выпущена EMV — акционерная карточка, снабженная считывающими терминалами.

В течение 1995 г. пилотные схемы *VISA CASH* были реализованы в Австралии, Канаде, Колумбии, Аргентине и США.

Предварительная карточка — это новый платежный инструмент, который используется в некоторых международных случаях. Она обладает реальной покупательной способностью, и ею при необходимости можно расплачиваться. Эти карточки развиваются как целевые платежные инструменты, в которых их эмитент и поставщик товаров/услуг совмещены в одном лице (примером могут служить телефонные карточки). Такие карточки могут использоваться в разных странах в отдельных валютах.

Электронные деньги применяются при урегулировании сделок «лицо к лицу». Они отличаются от других иекассовых платежных инструментов и обладают высокой покупательной способностью; загружаются в банковские счетчики и банкоматы АТМ или в специально оборудованные телефоны и этим отличаются от дебетовых и кредитовых карточек, банкнот и монет. Покупательная способность подтверждается в момент продажи электронным приспособлением, считывающим информацию с карточки.

Информация, необходимая для использования по сделкам, обычно находится на магнитной полосе обратной стороны карточки или на чипе. Чиповая карточка содержит вмонтированный в нее микрокомпьютер, состоящий из процессора и компонента памяти и позволяющий на расстоянии проверять ее подлинность. Таким образом осуществляются продажи на местном уровне. В целях безопасности они могут выполняться только при согласовании с центральным компьютером.

В большинстве европейских стран полагают, что существующие законодательство и банкнотная монополия не позволяют расширять расчеты электронными деньгами, так как выпуск их осуществляется с разрешения центрального банка.

Повсюду центральные банки уделяют особое внимание возможностям развития электронных денег. В мае 1994 г. Совет *ЕМІ* опубликовал доклад о предварительно оплаченных карточках, в котором указано, что право выпускать электронные деньги должно быть ограничено по следующим соображениям:

— для защиты покупателей от последствий подделки выпусков;

- для защиты интеграции розничной платежной системы;
- для облегчения проведения денежной политики;
- для благоприятного соревнования между эмитирующими институтами.

Схемы использования предварительно оплаченных карточек внутри страны опираются на разные стандарты. Международные схемы должны базироваться на стандартах, приемлемых как для банков, так и для розничной торговли в различных странах.

В роли одного из первых общих правил технических спецификаций для интеграции микропроцессорных чипов в платежные карточки и их взаимодействия с чиповыми терминалами выступает стандарт EMV, развивающийся вместе с Europay International, Master Card International и VISA International.

EMV базируется на ISO стандартах, являющихся спецификациями интегрального кругооборота карточек для платежных систем. Они состоят из трех частей.

Часть 1 относится к электронным и механическим спецификациям для производства чиповых карточек и розничных POS-терминалов.

Часть 2 подчеркивает взаимодействие между чиповыми карточками и розничными POS-терминалами в соответствии с обеспечением платежных услуг пользователей.

Часть 3 показывает, как чиповые карточки и розничные POS-терминалы будут работать вместе для завершения сделки.

EMV работают в следующих направлениях:

- создания концепции новой чиповой карточки для обеспечения эмитирующей организации большим контролем процесса сделок;
- обеспечения защиты от мошенничества и подделки;
- создания спецификаций международных электронных денег или магазинных карточек для обеспечения глобальных акцептов и действительности магазинных карточек.

Проект SAFE (удобный доступ для Европы) был предусмотрен как проект ESPRIT Three — исследовательской программы, которая пытается продемонстрировать возможности электронных денег в качестве проводника заграничных финансовых сделок в мультивалютном выражении.

SAFE-инструмент характеризуется:

- * продвинутым электронным тайным ключом;
- * мультивалютными операциями — электронные деньги могут быть использованы для осуществления платежей в местной валюте (например, бельгийских франков) или ЭКЮ, которые могут заряжаться одновременно;
- недостатком и потерей обеспечения (обманные и ошибочные сделки блокируются и игнорируются);

* способностью сохранять анонимность персонально сделанного платежа (в случае утери карточки предъявляется удостоверение личности).

National Westminster Bank в ассоциации с *Midland Bank* и *British Telecommunications pie* создали открытую предварительно оплаченную карточку *Mondex* — глобальные электронные деньги. Она предназначена для массового рынка, мультитерриториальной электронной казны, ей присущ ISO-стандарт IC-карточки. Пользователи будут иметь возможность обеспечиваться максимально пятью валютами одновременно по требованию пользователей.

Остановимся на оценке основных преимуществ использования карточек в платежном обороте (см. рис. 4.10).

Однако отмеченные преимущества могут быть реализованы только при наличии разветвленной сети банкоматов и POS-терминалов, что требует значительных инвестиций в процессе формирования терминальной сети.



Рис. 4.10. Преимущества использования карточек в платежном обороте

4.4.5. Чеки

В мировой практике чеки традиционно используются в качестве инструмента, позволяющего владельцу счета в банке (фирме или частному лицу) снять с него сумму денег. В мировой практике чеки довольно активно используются населением параллельно с карточками при оплате товаров и различного рода услуг (см. рис. 4.11).

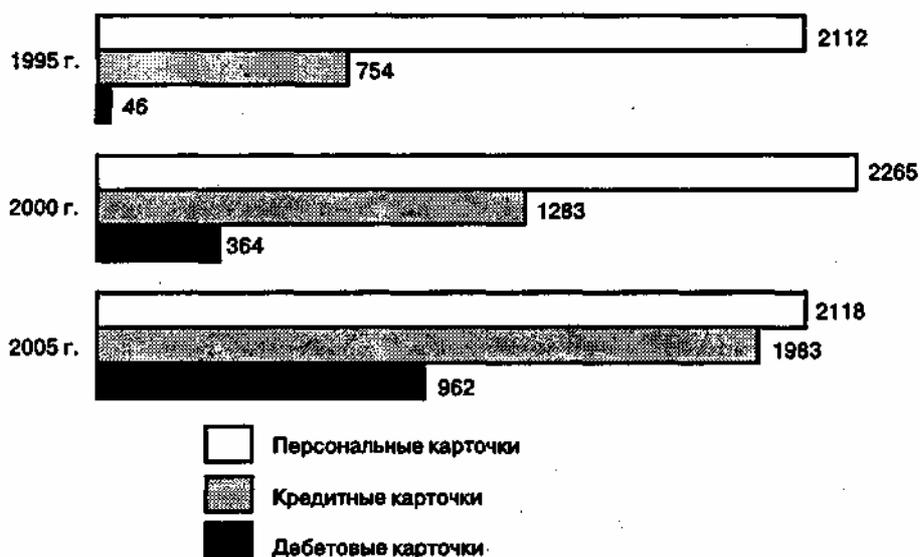
Как инструмент безналичных платежей чеки применяются европейскими странами. Их доля в общем объеме операций в Европе составляет 24,9%. По странам этот показатель варьирует от 4% у

Нидерландов до 49 % у Франции. Широко используются чеки в Ирландии — 48,6 %, Италии — 33,7 % и Великобритании — 36,7 %.

Владелец счета получает чековую книжку и может выписывать чеки в пределах остатка средств на его счете.

Американская фирма *DELUXE* специализируется на выпуске (печати) чековых книжек различного образца, разнообразной цветовой гаммы и дизайн-нерских решений. Она выпускает также чековые книжки для фирм, организаций — на 200,400,800 чеков каждая.

Фирма *DELUXE* имеет: большой каталог чековых книжек, различающихся художественным оформлением (в стилях ренессанс, античном, викторианском и др.).



Источник: The Nilson Report, Oxward, CA.

Рис. 4.11. Годовой объем чеков и карточек в США (фактический и перспективный) в \$ млрд

Каждый чек имеет свои реквизиты. «Анатомия» американского чека представлена в табл. 4.6.

Таблица 4.6.

«Анатомия» американского чека

1. Номер чека	7. Банк плательщика
2. Дата выписки чека	8. Идентификационный номер банка (на магнитной полосе для считывания на электронном процессоре)
3. Идентификационный номер банка	9. Номер счета чекодателя на магнитной полосе для считывания на электронном процессоре
4. Получатель (бенефициар)	10. Сумма чека, нанесенная на магнитной полосе для считывания на электронном процессоре
5. Сумма чека (цифрами)	11. Подпись владельца
6. Сумма чека (прописью)	12. Причина, по которой чек выписан

Механизм выписки чека представлен в табл. 4.7. Обычно различают следующие типы чеков:

- * именные,
- * ордерные,
- * предъявительские.

Среди них только ордерный чек дает возможность держателю переуступить право получения денег другому лицу посредством индоссамента (специальной передаточной надписи).

Таблица 4.7.

Механизм выписки чека

1. Указывается дата.
2. Печатается или пишется от руки имя лица (фирмы), которому необходимо платить
3. Указывается сумма чека цифрами.
4. Пишется сумма чека (прописью, словами)
5. Пишется имя владельца
6. Указывается причина оплаты (покупка и т. д.)

Различают четыре вида индоссамента:

- бланковый,
- именной,
- целевой,
- безоборотный.

В случае использования бланкового индоссамента держатель чека на оборотной его стороне ставит свою подпись.

При использовании именного индоссамента держатель чека ставит на оборотной стороне подпись и указывает имя лица, которому передается право получения денег по данному чеку.

В случае использования целевого индоссамента держатель чека указывает на оборотной стороне цель передачи чека другому лицу, что ограничивает возможность получения денег.

Когда держатель чека желает ограничить или исключить возможность предъявления претензий по чеку при его неоплате, он пользуется в тексте индоссамента словами «без оборота».

Для повышения действенности этой оговорки банк, в который перечисляются деньги по чеку, должен признать ее посредством собственного индоссамента.

Банки обязаны проверить последовательность индоссаментов, но за их оформление они ответственности не несут.

Таким образом, в контрольной деятельности банков при обслуживании чеков большое значение отводится их инспектированию. В этом процессе обращается внимание на обе стороны чека (лицевую и оборотную). На лицевой стороне обращается внимание на получателя, сумму, бумагу, дату, внешний вид, подпись, печати, код маршрута/транзит. На оборотной стороне чека обращается внимание на индоссамент: кто получатель, известен ли он банку, есть или отсутствует печать «оплачено».

Как показал опрос банковских сотрудников, проведенный автором, они не любят чеки, поскольку последние часто сопровождаются ошибками.

Обработка чеков проводится двумя способами — машинами и вручную. Практически все чеки проходят машинную обработку, что ускоряет процесс обслуживания.

Однако чеки с «изъяном» (плохо пропечатанные или нечетко написанные суммы) вводятся в машину вручную (набором информации).

Скорость обращения чеков может замедляться из-за их возврата (одного банка другому).

Существенный прогресс был достигнут в стандартизации чеков, включая их физические характеристики и информационное содержание, что значительно облегчило и сделало эффективным процесс их обработки.

В настоящее время данный процесс автоматизирован и основан либо на технологии считки знаков, нанесенных магнитной краской (получившей распространение, например, в США), либо на оптической считке знаков (используемой в других странах).

В американских банках, например, дважды в день производится внутренняя обработка чеков: утром проходят чеки собственных клиентов, вечером — транзитные чеки. Данная операция производится с использованием специальных машин типа Checksorter.

Обработка чеков через Федеральный резервный банк в среднем обходится в \$2-7 за один чек.

Таким образом, риск возврата чека может быть вызван задержками во времени и мошенничеством.

Дорожный чек (Travel's check) выписывается специально установленными организациями после предварительного внесения определенной суммы. Это средство платежа, используемое преимущественно в международном туризме.

Обычно клиенты покупают такие чеки у банка, они могут быть обменены на наличные деньги в любом другом банке, который является агентом банка-эмитента.

Каждый чек подписывается только его владельцем. Например, дорожные чеки American Express, выпускающиеся компанией *American*

Express Travel Related Services Company, Inc. (сокращенно *Amexcd*), содержат следующие требования:

— чек не должен передаваться для пользования или хранения другому лицу или компании;

— чек не может быть изъят (например, решением правительства).

При потере чека необходимо немедленно сообщить об этом компании.

В банке в момент реализации этих чеков заполняется стандартная форма.

Чеки активно выпускаются и используются не только в США, но и в других странах. Так, например, в Великобритании выпускаются *Barclays Eurocheque*, которые могут быть использованы в более чем 5 млн магазинов, отелей и других сервисных фирм более чем 40 европейских и средиземноморских стран.

4.4.6. Вексель

Одной из форм обеспечения возврата кредита является вексель как письменное долговое обязательство. Многие из новых финансовых инструментов, появляющихся на российском рынке, — это не более чем хорошо забытые старые. Эта непреложная истина в полной мере справедлива и для векселя. В настоящее время в России происходит процесс возвращения к вексельному обращению, прерванному в конце 20-х годов. Однако истоки применения векселей исходят к рубежу XVII-XVIII веков, когда иностранные купцы, торговавшие в Москве, Санкт-Петербурге, Архангельске, Нижнем Новгороде и других торговых городах, прибегали к векселям как кредитному средству и средству перевода денег. 16 мая 1728 г. был принят в России вексельный устав, где векселя почитаются «наипаче заемного письма и применяются так же, как и наличные деньги».⁹

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим в настоящее время вексельное обращение в России, является Федеральный закон «О переводном и простом векселе» (1997 г.). Россия (как правопреемница СССР) подтвердила свою приверженность международным обязательствам, вытекающим из ее участия в Женевской вексельной конвенции 1930 г., установившей *Единообразный закон о переводном и простом векселе*. Установлено, что на территории Российской Федерации применяется Постановление ЦИК и СНК СССР о введении в действие Положения о переводном и простом векселе

⁹ * См. Соловьева М. *Вексель в России*. — Богородский печатник, 1995, с. 10,13.

1937г.¹⁰ Вексельное обращение регулируется Гражданским кодексом РФ¹¹, а также различными подзаконными актами.¹²

Вспомним ряд основных понятий вексельных операций.

Согласно действующим нормативным документам вексель — это ценная бумага, представляющая собой составленное по утвержденной законом форме безусловное письменное долговое денежное обязательство, выданное одной стороной (векселедателем) другой стороне (векселедержателю).

Различают два вида векселей: простой и переводной. Простой вексель представляет собой ничем не обусловленное обязательство векселедателя уплатить по наступлении срока определенную сумму денег векселедержателю. Переводной вексель (тратта) содержит письменный приказ векселедателя (трассанта), адресованный плательщику (трассату), об уплате указанной в векселе суммы третьему лицу — держателю векселя (ремитенту). Трассат становится должником по векселю только после того, как акцептует вексель, то есть согласится на его оплату, поставив на нем свою подпись (акцептованный вексель).

Акцептант переводного векселя (как и векселедатель простого векселя) является главным вексельным должником, он несет ответственность за оплату векселя в установленный срок.

Вексель — безусловное денежное обязательство, так как приказ трассанта переводного векселя и обязательство векселедателя простого векселя не могут быть ограничены никакими условиями.

Специфика правовой природы векселя в том, что он одновременно сочетает в себе свойства долгового обязательства, ценной бумаги и расчетного средства.

Вексель должен иметь строго установленную законом форму. В *Положении о переводном и простом векселе* содержится перечень всех реквизитов векселя, которые должны быть указаны именно так, как это предусмотрено в упомянутом документе.

1) вексельная метка — один из реквизитов переводного векселя, включенный в текст наименования «вексель», написанный на том языке, на котором составлен документ;

¹⁰ См. ст. 1 Федерального закона «О переводном и простом векселе» от 11 марта 1997 г. № 48-ФЗ (далее — ФЗ РФ «О переводном и простом векселе») и отсылку на *Положение о переводном и простом векселе* — приложение к постановлению Президиума ВС РСФСР от 24 июня 1991 г. № 1451-1 (далее — «Положения»).

¹¹ См. *ГК РФ*, ст. 143н815.

¹² Постановление Правительства РФ «Об оформлении взаимной задолженности предприятий и организаций векселями единого образца и развития вексельного обращения» от 26 сентября 1994 г. № 1094; Инструкция Минфина РФ «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг на территории Российской Федерации» от 3 марта 1992 г.; Письмо ЦБ РФ «О банковских операциях с векселем» от 9 сентября 1991 № 14-3/301 и другие.

- 2) простое и ничем не обусловленное предложение (или обещание) оплатить определенную сумму;
- 3) наименование того, кто должен платить (плательщика);
- 4) указание срока платежа;
- 5) указание места, в котором должен быть совершен платеж;
- 6) наименование того, кому или по приказу кого платеж должен быть совершен;
- 7) указание даты и места составления векселя;
- 8) подпись того, кто выдает вексель (векселедателя).

Документ, в котором отсутствует какой-либо из вышеуказанных реквизитов, не имеет силы переводного векселя, за исключением следующих случаев:

- а) переводной вексель, срок платежа по которому не указан, рассматривается как подлежащий оплате по предъявлении;
- б) при отсутствии особого указания место, обозначенное рядом с наименованием плательщика, считается местом платежа и местом жительства плательщика;
- в) переводной вексель, в котором не указано место его составления, признается подписанным в месте, обозначенном рядом с наименованием векселедателя.

В Федеральном законе «О переводном и простом векселе» (1997 г.) определяется состав субъектов, обладающих пассивной вексельной дееспособностью. К этой группе относятся граждане и юридические лица РФ, Российская Федерация и ее субъекты, городские, сельские и другие муниципальные образования. Они не вправе принимать на себя никаких обязательств по векселям (выпускать векселя, индоссировать их, выступать в качестве авалистов, а также акцептовать векселя). Это существенное ограничение вексельной дееспособности указанных субъектов.

Ранее, как известно, они не были связаны подобными ограничениями и выпустили за последние годы большое количество векселей. Именно последним обстоятельством обусловлено появление в Федеральном законе положения, устанавливающего, что по векселям, выпущенным этими субъектами до вступления в силу Закона, сохраняются ранее установленные обязательства их погашения.¹³

Однако это ограничение не препятствует перечисленным субъектам быть указанными в переводном векселе в качестве плательщика (без обязательного предъявления к акцепту), ибо лицо, указанное в качестве плательщика, становится обязательным по векселю только в случае его акцепта. Они вправе оплатить такой вексель, если имеют определенные вневексельные обязательства перед векселедателем.

¹³ См. абз. 3 п. 2 ФЗ РФ «О переводном и простом векселе».

В Федеральном законе нашли отражение принципиально новые положения относительно размера ответственности в случае неоплаты векселя. В отношении таких векселей проценты и пеня выплачиваются в размере учетной ставки ЦБ РФ¹⁴, по правилам, установленным ГК РФ.¹⁵

Применение такого порядка начисления процентов в случае неоплаты векселя возможно при одновременном соблюдении следующих условий:

1. Вексель составлен на территории РФ.
2. Плательщик имеет место жительства (для физического лица) или место нахождения (то есть место регистрации — для юридического лица) на территории РФ.
3. Место платежа по векселю находится на территории РФ.

Если хотя бы одно из перечисленных условий отсутствует, применение учетной ставки ЦБ РФ для исчисления процентов не правомерно. Иная ситуация с пеней. Поскольку она не предусмотрена Единообразным законом, для взыскания ее в размере учетной ставки ЦБ РФ наличие первого условия не обязательно, необходимо лишь наличие двух основных условий.

Федеральным законом установлена обязательная документарная форма векселя, как это предусмотрено в Единообразном законе.¹⁶

Для судебной практики, а следовательно, для всех держателей просроченных и ненадежных векселей важное значение имеет статья, в которой устанавливается упрощенный способ взыскания задолженности по векселям: на основании судебного приказа по заявлению кредитора о взыскании денежных сумм. Если требование основано на протесте векселя в неплатеже, неакцепте и недатировании акцепта, совершенном нотариусом, судья после уведомления должника и истечения срока (предоставляемого должнику для исполнения требования либо обоснования отказа от исполнения) единолично выдает судебный приказ (постановление) о взыскании. Судебный приказ исполняется в порядке, установленном для исполнения судебных решений.¹⁷

В то же время, упрощенный порядок рассмотрения исков по векселям не означает, что кредиторы будут полностью защищены от ненадежных должников. Упрощение процедуры означает лишь сокращение судебных издержек и сроков рассмотрения претензий, но не гарантирует самого взыскания. Дело в том, что существуют векселедатели, у которых вообще нет имущества для обеспечения выданных обязательств. Именно степень обеспеченности долговых обязательств в первую очередь должна интересовать векселедержателя. В противном случае взыскивать будет попросту нечего и никакой судья не поможет.

¹⁴ См. ст. 3 ФЗ РФ «О переводном и простом векселе».

¹⁵ См. ГК РФ, ст. 395.

¹⁶ См. ст. 4 ФЗ РФ «О переводном и простом векселе».

¹⁷ См. ст. 5 ФЗ РФ «О переводном и простом векселе».

Самые различные клиенты стремятся получить вексельный кредит в банке.

Вексельные кредиты — это кредиты в форме учета векселей. Они могут быть представительскими и векселедательскими. Первые открываются для учета векселей, передаваемых клиентами банку. Векселедательские кредиты предоставляются клиентам, которые выдают под эти кредиты векселя на оплату различных товарно-материальных ценностей, работ и услуг, оказываемых другими юридическими и физическими лицами. Последние представляют такие векселя в банк, который пересылает их для учета в банк векселедателя за счет открытого ему векселедателем кредита.

Векселя принимаются к учету только в размере свободного остатка кредита. Банки могут открывать предприятиям и организациям специальные ссудные счета и выдавать по ним кредиты, принимая под их обеспечение векселя. Ссуды оформляются без установления срока или до наступления срока погашения векселей, принимаемых в обеспечение. Векселя принимаются под обеспечение специального ссудного счета обычно на 60-90% их суммы. Эта процентная ставка варьируется в зависимости от размера суммы, устанавливаемой конкретным банком, от кредитоспособности клиента и качества представляемых им векселей.

Погашение кредита по специальному счету под векселя осуществляется, как правило, фирмой или лицом, которым был выдан кредит. После этого им возвращаются предъявленные под обеспечение векселя на сумму, соответствующую внесенной в погашение долга.

Специальный ссудный счет является счетом до востребования, так как бессрочность ссуды дает банку право в любой момент потребовать полного или частичного погашения, а также дополнительного обеспечения по ссуде.

Погашение кредита может осуществляться путем перечисления средств по распоряжению клиента с его расчетного счета или путем зачета платежей, поступающих от векселедателя по векселям, находящимся в обеспечении кредита.

Неоплаченный в день платежа вексель должен быть на следующий день передан нотариусу для протеста. Это условие является обязательным. Ни при каких обстоятельствах нельзя передавать вексель к протесту ранее дня, следующего за днем срока платежа. Пропуск этого дня, с другой стороны, делает невозможным совершение протеста. Если срок платежа или срок отправления векселя для протеста совпадает с нерабочим днем, эти сроки переносятся на один день.

Векселя сдаются нотариусу, который выдает соответствующую квитанцию. Опротестованные векселя возвращаются от нотариуса в банк с записью о протесте, после этого банк письменно предъявляет векселедателю требование об оплате векселя в кратчайшие сроки (от 3 до 7 дней). Банки часто выполняют поручения векселедержателей по

получению платежей по векселю в срок. Если платеж поступит, то вексель возвращается должнику. При непоступлении платежа вексель возвращается кредитору, но с протестом по неплатежу. Эта операция является довольно прибыльной для банка, так как за инкассо взимается комиссия.

Банки могут по поручению векселедателя осуществлять платежи в установленный срок. В этом случае банк, в отличие от инкассирования векселей, является не получателем, а плательщиком. При этом банк не несет никакого риска, так как он оплачивает вексель только в том случае, если плательщик внес ему вексельную сумму раньше или если клиент имеет на своем расчетном (текущем) счете в банке достаточную сумму и уполномочивает банк списать с его счета сумму, необходимую для оплаты векселя.

Вексельное обращение получило в России заметное развитие. Еще в конце 1995 г. Министерство финансов РФ положило начало практике предоставления гарантий под вексельные кредиты банков, предназначенные получателям бюджетных средств. Возврат и обслуживание кредитов осуществлял сам гарант, а векселями начали активно пользоваться предприятия-получатели. Эти векселя обращались с дисконтом в деньги (путем продажи на рынке, досрочного учета в банке-эмитенте, получения кредита под залог векселя) либо применялись в расчетах с поставщиками. В результате замены бюджетного финансирования банковским государство получило возможность оплачивать бюджетные программы.

Вексельная форма кредита, не требующая отвлечения банками собственных средств, и гарантии Министерства финансов РФ обеспечили заинтересованность банков даже при минимальных кредитных ставках (7-20%).

Согласно официальным данным за 9 месяцев 1996 г. Министерство финансов РФ предоставило гарантии по вексельным кредитам коммерческих банков на 22,9 трлн. руб., погасило на 13,5 трлн. руб. Крупнейшими получателями правительственных гарантий были *Банк «МЕНАТЕП»* (5,5 трлн. руб.), *Сбербанк РФ* (5 трлн. руб.), *ОНЭКСИМБАНК* (2,5 трлн. руб.), *Московский национальный банк* (2 трлн. руб.), *«Возрождение»* (2 трлн. руб.), *Внешторгбанк* (1 трлн. руб.), *Промстройбанк* (1 трлн. руб.) и другие.¹⁸

Банковские векселя очень привлекательны для предприятий. Часто для них обладание векселями надежного банка гораздо более выгодно, чем деньгами. Чтобы деньги приносили доход, их надо вложить в ценные бумаги, кредиты и депозиты. А вложив деньги, ими нельзя рассчитывать. Даже ГКО не обладает свойством абсолютной ликвидности. Тогда как векселя банков — одновременно и доходный инструмент и платежное средство. Риск неуплаты по векселям банков

¹⁸ *Эксперт*, №49, 1997 г., с. 27.

высшей категории надежности практически соответствует риску невыплат по ГКО.

Сложившиеся типичные схемы сделок с векселями, гарантирующие соблюдение интересов покупателя и продавца.

Крупные сделки, как правило, включают в себя процедуру депонирования векселей в третьем банке (не являющимся ни банком продавца, ни банком покупателя) по договору *«ответственного хранения с условием»*. Банк предоставляет покупателю векселя только в обмен на выписку с расчетного счета продавца о поступлении денег или — с корреспондентского счета покупателя об их перечислении.

Для небольших сумм сделок стандартной является схема *«вексель в обмен на платежное поручение»*, которая включает обязательную предварительную проверку векселя на подлинность в банке-эмитенте. Затем участники сделки с запечатанным в конверте векселем отправляются в банк покупателя, где и происходит оплата.

Даже по векселям, выпущенным в рамках гарантированных Министерством финансов РФ программ бюджетного финансирования, уровень цен различается в зависимости от категории надежности банка-эмитента, которую устанавливает рынок. К первой категории надежности относятся векселя *Сбербанка РФ, Банка «МЕНАТЕП», ОНЭКСИМБАНК*. Их доходность превышает ставки по ГКО на 5-10 пунктов. Ко второй категории надежности относятся векселя банка *«Российский кредит», Московского национального банка, банка «Возрождение»* и других. Доходность этих векселей, как правило, существенно выше ставок по ГКО. По-видимому, в ближайший период гарантии Правительства будут предоставляться на конкурсной основе под инвестиционные проекты в промышленности (со сроками гарантийных обязательств за пределами 1997 г.).

Помимо векселей, выпущенных коммерческими банками на российском фондовом рынке, продаются и покупаются другие корпоративные векселя. Это векселя железных дорог и энергосистем. Они менее ликвидны (по сравнению с векселями наиболее надежных банков) и котируются на вторичном рынке от 25 до 70% от номинальной стоимости в зависимости от векселедателя. В производственном секторе наиболее активно выпуском собственных векселей занимаются Октябрьская, Горьковская и Юго-Восточная железные дороги и некоторые энергосистемы — Иркутскэнерго и Ленэнерго.

В российской практике процедура предъявления векселя к платежу сводится к изъятию векселя при его предъявлении. После этого выдается квитанция или другая расписка о принятии векселя к платежу.

Если вексель предъявлен к оплате в срок, то платеж по нему должен следовать немедленно за предъявлением. Закон не допускает отсрочки платежа по векселю, за исключением случаев, когда она вызвана форс-мажорными обстоятельствами. Отказ от платежа может быть обжалован в суде. Однако следует иметь в виду, что в суде вам

придется доказывать, что вексель был предъявлен к оплате вовремя. Поэтому перед подачей искового заявления необходимо позаботиться о сборе доказательств своей правоты.

Путей сбора доказательств может быть два: либо необходимо получить письменное дополнительное подтверждение от векселедателя о том, что он не может оплатить предъявленный вексель в срок; либо следует обратиться к нотариусу, который совершит нотариальное действие, называемое протестом векселя в неплатеже.

Если векселедатель письменно подтверждает, что он не может заплатить по векселю, то в суде вы можете требовать выплату вексельной суммы (без процентов за неустойку) и возмещение морального ущерба. Свое требование вы можете предъявлять только непосредственно к векселедателю. Другие лица, которые в ряде случаев могут оказаться обязанными по векселю, при такой процедуре иска от ответственности освобождены.

Своевременное предъявление векселя к платежу и совершение протеста в случае отказа в платеже служат условием наступления ответственности не только векселедателя, но и других обязанных по векселю лиц. Держатель векселя должен будет уплатить услуги нотариуса по оформлению протеста в размере 5% от суммы платежа. Эти деньги подлежат возмещению в пользу держателя векселя со стороны векселедателя после рассмотрения дела в суде.

Отказ в акцепте векселя или его погашении должен быть удостоверен актом, составленным в публичном порядке (протест в акцепте или неплатеже).

Отметим, что никакого упрощенного порядка взыскания по векселям в настоящее время в России не существует. Подобное взыскание в любом случае придется осуществлять через суд в порядке искового производства, что несколько снижает интерес к векселю как к форме долгового обязательства и расчета.

Сложность совершения операций с векселями во избежание ошибок и связанных с ними потерь требуют тщательной проработки этих вопросов с юристами, специалистами по вексельному обращению.

Информация, поступающая из всех регионов страны, свидетельствует о том, что вексель используется в самых различных случаях для оформления:

- а) *банковского кредита* (вексель банков);
- б) *коммерческого кредита* (товарные векселя промышленных и торговых предприятий);
- в) *муниципальных займов* (векселя местных органов власти и управления).

В условиях дефицита реальных денежных средств кредит, выданный банковскими векселями, является наименее затратной формой пополнения оборотных средств предприятия и организации. Процентная ставка по таким кредитам может не превышать 20-30% годовых в

зависимости от графика возврата кредита и погашения векселей. Благодаря этому достигается значительное снижение стоимости социально-экономических проектов, финансируемых муниципальной администрацией и независимыми инвесторами.

Использование векселей позволяет в какой-то мере интегрировать рынки долгов и финансов, ослабить кризис неплатежей посредством ускорения расчетов, экономии денежных средств в результате взаиморасчетов.

Однако нельзя не обратить внимание на то, что на рынке векселей зреет конфликтная ситуация в связи с задержкой принятия необходимых законов в этой сфере. Процесс эмиссии и обращения векселей стал практически неуправляем. Эмиссия векселей не связана с обязательной регистрацией, и поэтому Министерство экономики России вынуждено было призвать участников денежно-кредитного рынка не учитывать векселя, выпущенные в обращение отечественными предприятиями. Объем векселей, эмитированных предприятиями, исчисляется триллионами рублей, и их обеспечение в отличие от векселей наиболее надежных банков находится, как правило, на неудовлетворительном уровне.¹⁹ Бывают случаи, когда предприятия с уставным капиталом в сумме 1 млн. рублей эмитируют векселя на сотни миллиардов рублей. Выпуск векселей, которые заведомо не обеспечены, превращает безусловное вексельное обязательство в фикцию.²⁰

В то же время ЦБ РФ, правда с некоторым опозданием, решил взять этот рынок под свой контроль. Об этом свидетельствует не только участие ЦБ РФ в разработке проекта федерального вексельного закона, но и принятие решения о введении для коммерческих банков специального экономического «норматива риска собственных вексельных обязательств» (His), дополнившего инструкцию № 1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций». Новый норматив определяется как отношение суммы выпущенных кредитными организациями векселей плюс 50% от суммы забалансовых обязательств кредитной организации к собственному капиталу. Максимально допустимое значение норматива, рассчитанное по балансу банков, не должно превышать 100% с 1 марта 1997 г. Как следует из принятого ЦБ РФ решения, при невыполнении норматива Н^ Центральный банк будет запрещать кредитным организациям выпускать векселя.²¹

Установление контроля со стороны ЦБ РФ за вексельной деятельностью кредитных организаций позволит избежать ситуаций, подобных краху Тверь-универсалбанка — одного из крупнейших участников и создателей вексельного рынка страны.

¹⁹ *Финансовые известия*, 18 апреля 1996 г

²⁰ *Рынок ценных бумаг*, № 10, 1996 г., с. 35.

²¹ *Финансовые известия*, 22 августа 1996 г.