

Дата: 26.10.2022

Група: 25

Предмет: Основи бухгалтерського обліку

УРОК № 20

ТЕМА: Особливості розрахунків зовнішньоекономічної діяльності.

МЕТА:

- Ознайомити учнів з порядком розрахунків з зовнішньоекономічної діяльності
- Сформувати в учнів поняття про акредитиві, комерційні кредити та порядок міжнародних розрахунків
- Сприяти всебічному розвитку особистості;
- Виховувати інформаційно-освічену людину.

Вивчення нового матеріалу:

1. Форми розрахунків.

За загальним правилом на території України всі юридичні особи усіх форм власності, а також фізичні особи - громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства, які є суб'єктами підприємницької діяльності, здійснюють між собою розрахунки у безготівковій та готівковій формах через установи банків відповідно до правил здійснення розрахункових та касових операцій, встановлених нормативно-правовими актами Національного банку України. Слід, однак, мати на увазі, що сфера застосування готівкового обігу досить обмежена і визначається спеціальними нормами. Переважна більшість розрахунків між суб'єктами господарювання проводиться у безготівковій формі на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді.

З метою вдосконалення організації розрахунково-касового обслуговування народного господарства Правління Національного банку України постановою від 30 червня 1995 р. № 166 затвердило Порядок організації розрахунково-касового обслуговування комерційними банками клієнтів і взаємовідносин з цього питання між установами Національного банку України та комерційними банками.

Відповідно до цього акта комерційний банк укладає договір з клієнтом на розрахунково-касове обслуговування, яке включає комплекс взаємних платіжних зобов'язань банку і клієнта щодо користування коштами і банківськими послугами, а саме:

- користування банком тимчасово вільними коштами клієнта;
- здійснення розрахункових операцій;
- касове обслуговування;
- транспортне обслуговування перевезень готівки.

Безготівкові розрахунки між суб'єктами господарювання здійснюються відповідно до Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженої Постановою Правління Національного банку України від 29 березня 2001 р. (далі - Інструкція) та інших нормативних актів.

При здійсненні розрахунків можуть застосовуватись акредитивна, інкасова, вексельна форма розрахунків, а також форми розрахунків за розрахунковими чеками та з використанням розрахункових документів на паперових носіях та в електронному вигляді.

Інструкція встановлює правила використання при здійсненні розрахункових операцій платіжних інструментів у формі:

- меморіального ордера;
- платіжного доручення;
- платіжної вимоги-доручення;
- платіжної вимоги;
- розрахункового чека;
- акредитива.

Використання банківських платіжних карток та векселів як платіжних інструментів регулюється чинним законодавством, зокрема законами України "Про платіжні системи та переказ грошей в Україні", "Про обіг векселів в Україні", а також окремими нормативно-правовими актами Національного банку.

Факт списання коштів з рахунку платника документально оформляється меморіальним ордером за встановленою формою для:

- часткової оплати розрахункових документів;
- документального підтвердження операцій з перерахування з банківських рахунків на користь клієнтів-одержувачів (фізичних та юридичних осіб) унесених у касу банку коштів.

3. Комерційні кредити.

Одним з джерел формування позичкового капіталу підприємства є комерційні кредити. Комерційний кредит — це форма кредиту, яка характеризує відносини позички між двома суб'єктами господарської діяльності, що виникають у результаті одержаних авансів у рахунок наступних поставок продукції (робіт, послуг) чи одержання товарів з відстрочкою платежів. Ці кредити принципово відрізняються від банківських, оскільки кредитором виступають комерційні партнери підприємства. До основних різновидів комерційних кредитів належать:

- товарні кредити;
- одержані аванси.

У результаті залучення товарного кредиту у підприємства виникає кредиторська заборгованість за товари (роботи, послуги). Здебільшого товарні кредити мають короткостроковий характер і спрямовуються на фінансування оборотних активів, як правило, запасів. Хоча в практиці можна також зустріти надання інвестиційних товарних кредитів, наприклад технологічних ліній.

Відносини товарного кредиту регулюються договором купівлі-продажу, в якому передбачена поставка товарів з відсроченням платежу. У вітчизняній практиці поширеними є договори, якими передбачено розрахунок за поставлену продукцію в міру її реалізації. Нереалізована продукція повертається постачальнику. Товарні кредити можуть надаватися з оформленням векселя чи без нього.

Основною метою надання товарних кредитів є стимулювання збуту продукції та прив'язка окремих перспективних клієнтів до постачальника. Зрозуміло, що за інших рівних умов клієнти закуповуватимуть товари у тих постачальників, які пропонують вигідніші умови розрахунків, зокрема надають товарні кредити чи знижки. Відповідні відстрочки платежів надаються, як правило, постійним клієнтам. Якщо відносини товарного кредитування є стабільними, то такого роду короткострокові кредити набувають довгострокового характеру.

Важливим питанням, пов'язаним з комерційним кредитуванням, є вартість кредиту. Ця вартість залежить від таких основних чинників:

- рівня знижки до базової ціни (сконто) товару у разі здійснення дострокових розрахунків;
- періоду, протягом якого надаються знижки;
- періоду відстрочення платежів.

У разі, якщо постачальник відвантажує продукцію з відстрочкою платежу, не передбачаючи при цьому жодних знижок за дострокову оплату, то вартість залучення такого товарного кредиту для позичальника дорівнюватиме нулю. Якщо ж умовами контракту передбачена залежність ціни товару від строків розрахунків, тобто встановлені певні знижки до базової ціни у разі здійснення дострокових платежів, то втрачений дохід покупця (відповідно сплата завищеної ціни за товар) в результаті отримання товарного кредиту можна трактувати як плату за користування позичковим капіталом. Ефективна ставка процента для позичальника (Re) за товарним кредитом може розраховуватися за такою формулою:

$$Re = \frac{SK}{z-h} * 360, \quad (1)$$

де SK — величина знижки (%); h — період дії знижки (днів); z — тривалість відстрочки платежу (днів).

Зрозуміло, що чим більшими є знижка до базової ціни і період її дії, тим вищою буде вартість залучення товарного кредиту. За інших рівних умов чим більшим є період відстрочення платежів, тим нижчою буде вартість кредиту.

На практиці досить часто використовують ще один алгоритм розрахунку ставки процента за користування товарним кредитом, який, на думку багатьох фінансистів, дає можливість точнішого визначення вартості залучення товарного кредиту:

$$Re = \frac{SK}{1 - 0,01SK} \cdot \frac{360}{z-h}. \quad (2)$$

Товарний кредит доцільно використовувати в тому разі, коли процентна ставка за його використання буде меншою, ніж ставка за банківський кредит, який підприємство може отримати на аналогічний період.

Приклад

Передбачений контрактом строк оплати відвантажених товарів становить 45 днів з моменту їх надходження на склад клієнта. При здійсненні розрахунків протягом перших 15 днів після надходження товару сконто (знижка) до базової ціни дорівнює 3 %. Розрахуємо ефективну ставку процента за товарним кредитом, а також доцільність його використання, якщо ставка за аналогічним банківським кредитом — 40 % річних.

Якщо підприємство здійснює розрахунки за базовою ціною з відстрочкою платежу в 45 днів, то це означає, що воно втратило можливість отримати знижку у розмірі 3 % базової ціни. Підставивши відповідні значення у формулу 6.3, знайдемо

ефективну ставку процента за користування кредитом: 36 % річних $\frac{(3\% / 45 - 15)}{360}$; точніший показник отримаємо, скориставшись формулою (2): 37 %.

Якщо оплата здійснюється протягом перших 15 днів, то підприємство отримує відповідну знижку, отже, плата за користування товарним кредитом протягом цього періоду становитиме нуль.

Можна дійти висновку, що для підприємства вигіднішим є використання товарного кредиту порівняно з банківським. Однак з погляду зниження затрат для підприємства оптимальним буде розрахунок у кінці строку, протягом якого діє знижка.

Порівнюючи ефективність використання банківського і товарного кредитів, слід проаналізувати всі переваги та недоліки залучення останнього. До основних переваг товарного кредиту належать:

- відносна швидкість і технічна зручність отримання;
- кредитори здебільшого не вимагають додаткового кредитного забезпечення, окрім застереження щодо заборони застали майна під інші кредити;
- вимоги до кредитоспроможності позичальника є нижчими, ніж при банківському кредитуванні (кредитори, як правило, не здійснюють оцінку кредитоспроможності позичальника);
- порівняно легший процес узгодження пролонгації кредиту.

Слід враховувати також типові недоліки залучення товарних кредитів:

- процентна ставка, як правило, перевищує вартість банківського кредиту;
- небезпека високої залежності від постачальників;
- застереження щодо заборони надавати в заставу майно під інші кредити, що є типовим видом забезпечення товарних кредитів, зважує кредитні рамки позичальника;
- знижується контроль за ефективністю використання позичкового капіталу.

У вітчизняній практиці господарювання досить поширеним є покриття фінансового дефіциту шляхом порушення строків виконання платіжних зобов'язань, тобто використання як джерела поповнення обігових коштів прострочених товарних кредитів. Така політика є надзвичайно ризиковою. Вона може привести до накладення на підприємство штрафів у ході доарбітражного чи арбітражного врегулювання господарських спорів. Це, в свою чергу, впливає на імідж суб'єкта господарювання як надійного партнера і врешті-решт призводить до його фінансової кризи.

Важливим елементом позичкового капіталу підприємства є одержані аванси від клієнтів. Йдеться про одержані аванси під поставку матеріальних цінностей або під виконання робіт, а також суми попередньої оплати покупцями і замовниками рахунків постачальника за продукцією і виконані роботи. Аванси можуть бути як коротко-, так і довгостроковими.

Оцінка вартості залучення короткострокових авансів здійснюється за тією ж методологією, що і товарних кредитів. Одним з чинників виникнення поточної заборгованості за авансами одержаними є уникнення ризику неплатежів за поставлені товари.

Довгострокові аванси як джерело формування позичкового капіталу використовуються при виконанні крупних замовлень, зокрема в будівництві,

суднобудуванні, великому верстатобудуванні та в деяких інших галузях. Аванси від замовників відіграють такі функції:

- фінансування та підтримання ліквідності позичальника;
- перевірки платоспроможності замовника;
- гарантії, що замовник викупить замовлення у разі його готовності.

З метою зменшення ризику нецільового використання авансів і невиконання замовлення в зарубіжній практиці замовники за кредитне забезпечення, як правило, вимагають надання банківських гарантій.

Строки, на які одержуються аванси, залежать від стандартних умов оплати замовлень у тій чи іншій галузі, строків виконання замовлення та результатів переговорів між замовником і виконавцем. Частина суми контракту може бути сплачена одразу після його укладення, частина — після виконання певного (проміжного) етапу замовлення, решта — після підписання акту приймання-здачі.

Як правило, на кредит у формі авансів проценти не нараховуються. Однак у теорії і практиці можна зустріти різні методи оцінки вартості залучення цього виду позичкового капіталу. За одним з методів вартість капіталу визначається як різниця між ціною виконання замовлення за відсутності авансових платежів та ціною цього ж замовлення із здійсненням таких платежів. За іншим методом ставка процента за користування авансом визначається на основі інструментарію розрахунку вартості грошей у часі з використанням як ставки дисконтування (чи нарощування) середньої процентної ставки на кредитному ринку.

Учасники кредитних відносин при комерційному кредиті можуть регулювати свої господарські відносини та створювати платіжні засоби у вигляді векселів — зобов'язань боржника сплатити кредитору зазначену суму у визначений термін. У разі оформлення комерційного кредиту за допомогою векселя інших угод про надання кредиту не укладається. Вексель допомагає вирішити проблему нестачі обігових коштів і високої вартості кредитних ресурсів. Векселі можуть бути як коротко-, так і довгостроковими. Погашення комерційного кредиту, оформленого з допомогою векселя, може здійснюватися шляхом:

- сплати боржником за векселем;
- передачі (індосаменту) векселя іншій юридичній особі (крім банків та інших кредитних установ);
- врахування векселя — придбання векселя банком до настання строку платежу за ним у векселедержателя за грошові кошти з дисконтом (переоформлення комерційного кредиту на банківський).

До основних операцій з векселями, які можуть здійснюватися підприємствами, належать: купівля-продаж, застава, передача до врахування; міна; передача іншій особі шляхом індосаменту тощо. Важливим є те, що на передачу (індосамент) векселя в розрахунок за отримані товари (роботи, послуги) не нараховується ПДВ.

4. Міжнародні розрахунки.

Міжнародні розрахунки — це грошові розрахунки між суб'єктами міжнародної діяльності, що пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей і послуг у міжнародному обігу. Форма міжнародних розрахунків — це спосіб оформлення, передавання та оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, що використовуються в міжнародній практиці. Розрізняють низку форм міжнародних

розрахунків, а саме такі: акредитиви, інкасо, авансові платежі, платіж на відкритий рахунок, банківський переказ, вексель, чек, пластикові картки. Міжнародні розрахунки регулюються національними нормативними та законодавчими актами, міжнародними законами, банківськими правилами та звичаями. Особливості міжнародних розрахунків такі: вони є об'єктом уніфікації, здійснюються в різних валютах, зазнають впливу валютних обмежень.

Інкасо — це банківська розрахункова операція, згідно якої банк за дорученням свого клієнта отримує на базі розрахункових документів суми, сплачені покупцем за відвантажені товари чи послуги, та зараховує ці кошти на рахунок клієнта в банку. Розрізняють документарне інкасо (інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами) та чисте (інкасо тільки фінансових документів).

Аванс — грошова сума або майнова цінність, що передається продавцеві покупцем до відвантаження товару чи навіть його виробництва в рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Платіж на відкритий рахунок — періодичні платежі покупця продавцю у встановлені строки. Контрагенти операції вводять відкриті рахунки, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Порядок розрахунків визначається угодою контрагентів операції, контроль за своєчасністю платежів здійснюють самі учасники угоди.

Банківський переказ — просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму на прохання та за рахунок клієнта іноземному партнеру з зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми. У формі банківського переказу здійснюються оплата інкасо, авансові платежі, перерахунки тощо.

Векселі, чеки, пластикові картки використовують як самостійні засоби платежу в комбінації з різними формами міжнародних розрахунків.

Чеки можуть виписуватися самостійно клієнтом і банком від імені клієнта. Вони переважно використовуються в разі виникнення перерахунків між контрагентами операції, за рекламації та штрафних санкцій, за погашення боргу, за остаточного розрахунку, для видачі готівки. **Чек** — це письмова безумовна пропозиція чекодавця платнику здійснити платіж зазначеної суми власнику чека готівкою або в безготівковій формі. Для проведення міжнародних платежів неторгового характеру використовують дорожні чеки, єврочеки. *Дорожній чек* — платіжний документ (наказ) сплатити зазначену на ньому суму його власнику. *Єврочек* — чек у євро валютах, що виписується банком та сплачується в будь-якій країні-учасниці угоди «Єврочек».

Пластикова картка — це персоніфікований платіжний документ, що надає власнику можливість безготівкової оплати товарів і послуг, отримання готівки в банках і банкоматах.

У міжнародних розрахунках використовують прості та переказні *векселі*. *Простий вексель* — зобов'язання векселедавця сплатити кредитору певну суму у визначеному місці в зазначений термін. *Переказний вексель* (тратта) — це письмовий документ законодавчо встановленої форми, безумовний наказ кредитора позичальнику про сплату у вказаний строк визначеної суми названій у векселі третій особі чи пред'явнику.

Акредитив у міжнародних розрахунках

Акредитив (відповідно UCP, Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів. Міжнародна торговельна палата. Редакція 1993 р., публікація МТП № 500) означає будь-яку угоду, як би її не було названо чи визначено, на підставі якої банк (банк-емітент), діючи на прохання та керуючись інструкціями клієнта (заявника акредитиву), має здійснити платіж третій особі (бенефіціару) або, за наказом клієнта, оплатити чи акцептувати переказні векселі (тратти), виставлені бенефіціаром, або надати повноваження іншому банку зробити такий платіж чи оплатити, акцептувати переказні векселі (тратти) проти передбачених документів, якщо дотримано всіх умов акредитиву.

Акредитив (згідно інструкції НБУ № 7 «Про безготівкові розрахунки в господарському обороті України», затвердженої постановою НБУ від 2 серпня 1996 р. № 204) — це форма розрахунків, за якої банк-емітент, за дорученням свого клієнта (заявника акредитиву), зобов'язаний здійснити платіж третій особі (бенефіціару) за поставлені товари, виконані роботи та надані послуги; надати повноваження іншому банку (банку-виконавцю) здійснити платіж.

Загальним для всіх видів акредитивів є таке: а) за угодою між продавцем і покупцем, що зафіксована в договорі купівлі-продажу, перший сплачує купівельну ціну через банк (звичайно за місцеперебуванням продавця) проти наданих документів — як правило, і транспортних; б) виконуються інші передбачені в акредитиві умови, які банк довів до відома продавця. За надання документів банк сплачує купівельну ціну і, залежно від умов акредитиву, платить проти документів або з розстрочкою, або шляхом акцепту (негоціації) переказного векселя, виставленого продавцем.

Сутність акредитивної угоди полягає в її документарному характері, тобто в тому, що товар представлений коносаментом, і він використовується як засіб фінансування угоди.

На рис. 1 зображено, як виконується розрахунок у формі документарного акредитиву.

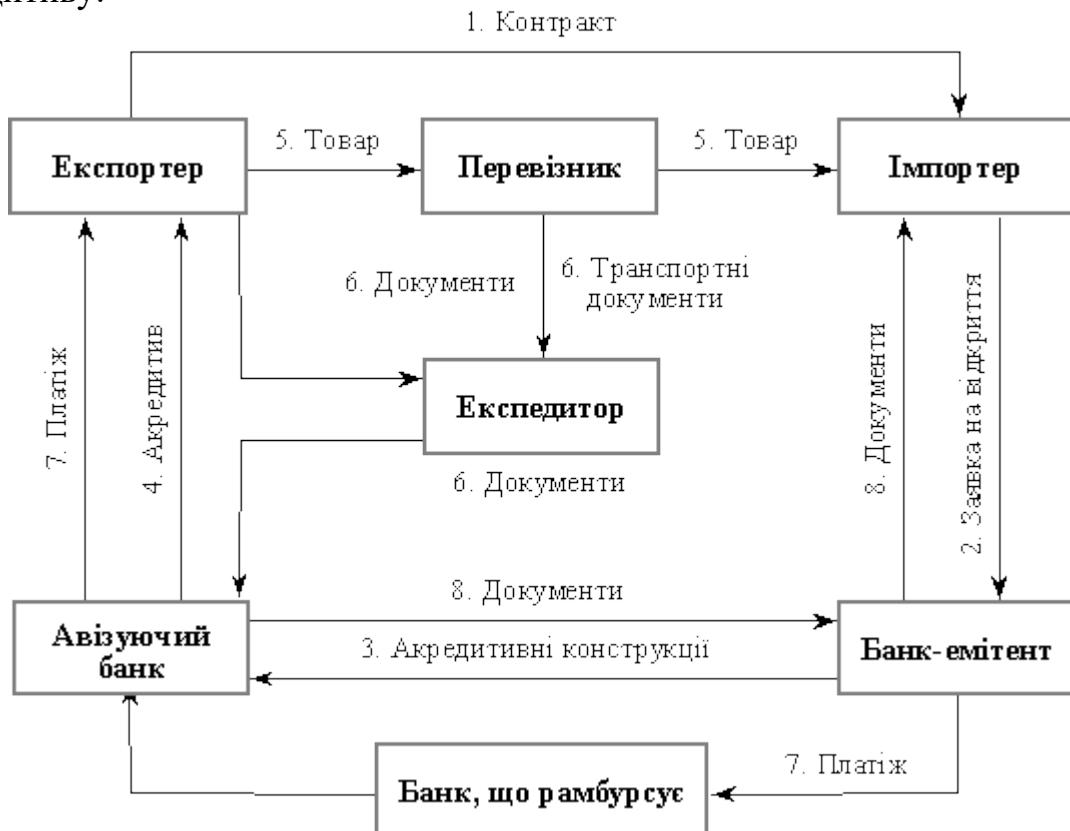


Рис. 1. Рух грошей та документів за акредитивної операції

Форми, види та конструкції акредитивів

За критерієм забезпечення:

Відкличний акредитив (Revocable L.C.) у будь-який час може бути змінений або анульований банком-емітентом навіть без попереднього повідомлення бенефіціара.

Безвідкличний акредитив дає бенефіціару значну впевненість, що його поставки або послуги буде оплачено, як тільки він виконає умови акредитиву. Безвідкличний акредитив, у разі, коли дотримано всіх його умов і пред'ялено всі документи, становить тверде зобов'язання платежу банку-емітента (UCP, ст. 9).

З погляду додаткових зобов'язань, безвідкличні акредитиви поділяються на: безвідкличний непідтверджений акредитив (банк-кореспондент лише авізує бенефіціару відкриття акредитиву й не бере ніякого зобов'язання платежу), безвідкличний підтверджений акредитив (банк-кореспондент підтверджує бенефіціару акредитив і в такий спосіб зобов'язується здійснити платіж за документами, що відповідають акредитиву, які подано вчасно).

З погляду валютного покриття акредитиви бувають покриті та непокриті.

Покритими називаються акредитиви, за відкриття яких банк-емітент заздалегідь надає в розпорядження банку-виконавця валютні кошти (покриття) у сумі акредитиву на строк дії зобов'язань банка-емітенту з можливістю їхнього використання для виплат за акредитивом. Покриття може надаватися кількома відомими способами: кредитування сумою акредитиву кореспондентського рахунку банку-виконавця в банку-емітенті або іншому банку; надання банку-виконавцеві права списати всю суму акредитиву з рахунку банку-емітента під час отримання акредитиву на виконання; відкриття банком-емітентом страхових депозитів або депозитів у банку-виконавцю.

За способом виконання:

1. Акредитив з платежем після пред'ялення документів (Credit Available by Payments at Sight).

2. Акредитив з акцептом тратт (Credit Available by Acceptance of Draft).

3. Акредитив з відстроченням платежу.

4. Акредитиви, що виконуються негоціацією тратт (під негоціацією тратт розуміється купівля-продаж векселів або інших цінних паперів, що мають попит на ринку).

5. Акредитиви з остаточним розрахунком.

6. Акредитив з використанням рахунку-проформи.

7. Акредитив з червоним застереженням (акредитив з авансом — Red Clause).

8. Акредитиви із «зеленим застереженням». Додатково до авансу за попереднім відвантаженням такі акредитиви передбачають надання складських приміщень бенефіціару в порту відвантаження (експортний товар перед відвантаженням має бути розміщений на складі, і виплата авансу здійснюється на основі складського свідоцтва).

9. Пакувальний акредитив.

10. Револьверний акредитив. Якщо покупець віddaє розпорядження поставити замовлений товар певними частинами через визначені проміжки часу (договір про поставку партіями), то здійснення платежів може виконуватися за допомогою револьверного акредитиву (Revolving L/C), який, відповідно, покриває вартість часткових поставок. Розрахунки з використанням револьверних акредитивів можуть здійснюватися на кумулятивній або некумулятивній основі. Кумулятивний варіант означає, що суми невикористаних або не повністю використаних часток можуть бути

додані до тих часток, що залишилися. За некумулятивного варіанту, навпаки, строк використання своєчасно не запитаних часткових сум зникає.

11. Транзитний акредитив. Банк-емітент може вимагати від банку-посередника в одній країні підтвердити або авізувати акредитив на користь бенефіціара — резидента іншої країни.

12. Передавальний акредитив. Акредитиви, що призначені до розрахунку в зазначених банках, іноді спрямовуються банком-емітентом через третій банк з інструкцією авізувати бенефіціара напряму або через вказаний банк, і, якщо вони не виконуються вільною негоціацією та містять мандат та інструкції за рамбурсом тільки для зазначеного банку, третьому банку залишається тільки передати їх без зобов'язання, вказуючи в авізо, що цим обмежується його роль.

13. Акредитив «стенд-бай» (резервний акредитив) є інструментом, схожим на гарантії, які через документарний характер підлягають UCP № 500.

14. Переказний (трансферабельний) акредитив надає бенефіціару право давати вказівки банку, проводити оплату, акцепт або покупку тратт (документів), передавати акредитив повністю або частинами одній або кільком третім особам (іншим бенефіціарам).

15. Акредитив «бек-ту-бек» (компенсаційний) застосовується за реекспортних операцій і за компенсаційними угодами.

16. Акредитивний лист. Документарні акредитиви можуть оформлюватися у вигляді комерційних акредитивних листів (незалежно від найменування). Розрахунок у формі акредитивних комерційних листів мають погодити сторони в договорі купівлі-продажу.

Валютні кліринги та їхні форми

Валютні кліринги — це взаємні угоди між урядами різних держав про обов'язковий взаємо залік міжнародних вимог та зобов'язань. Залежно від кількості країн-учасниць, розрізняють односторонній, двосторонній, багатосторонній і міжнародні кліринги; за об'ємом операцій — повний і частковий кліринги; за способом регулювання сальдо — з вільно конвертованим сальдо, з умовою конверсією, з неконвертованим сальдо. Валюта клірингу може бути будь-якою. Іноді використовуються кілька валют або ж міжнародна рахункова валютна одиниця.

За клірингових розрахунків можливі заморожування валютної виручки (неконвертований кліринг) та втрати від зміни валютного курсу.

Прикладом багатостороннього валютного клірингу є Європейський платіжний союз (ЕПС — 1950—1958 рр.), Європейська валютна угода (1955—1972 рр.), валютна угода в межах ОЄСР (з 1973 р.), Азіатський кліринговий союз (з 1975 р.), Арабський платіжний союз (з 1968 р.), Угода про створення платіжного союзу СНГ (з 1994 р.) та ін.

Валютно-фінансові та платіжні умови міжнародних контрактів

Основним документом, що регулює міжнародну операцію, є міжнародний комерційний контракт. Він охоплює узгоджені в процесі переговорів контрагентів міжнародної операції валютно-фінансові та платіжні умови: валюту ціни та спосіб визначення ціни; валюту платежу та курс перерахунку валути ціни у валюту платежу, якщо вони різняться; умови та форми розрахунків; банки, що будуть здійснювати ці розрахунки; строки платежу.

Валюта ціни — валюта, в якій визначається ціна міжнародного контракту. У міжнародній контрактній практиці існує кілька способів визначення цін на товари, а

саме: тверда фіксація ціни в контракті, плаваюча фіксація ціни, встановлення принципу визначення ціни, змінна ціна, змішана форма ціни.

Валюта платежу — це валюта, в якій сплачуються зобов'язання покупця. Якщо валюта ціни та валюта платежу не збігаються, у контракті встановлюються умови перерахунку: курс відповідного платіжного засобу, час перерахунку, курс перерахунку.

Умови платежу визначають порядок та строки оплати вартості товару. Розрізняють готівкові платежі, розрахунки в кредит, авансовий платіж, кредит з опціоном, тобто правом вибору готівкового платежу.

Суб'єкти: імпортери, експортери, банки. “Лоро” – іноземні кореспондентські рахунки в банку. “Ностро” рахунки банку в іноземному банку. В основу міжнародних розрахунків покладено рух товарно-розпорядчих документів і операційне оформлення платежів.

Головними чинниками, що виражають стан міжнародних розрахунків, є:

- умови зовнішньоторговельних контрактів;
- валютне законодавство;
- особливості банківської практики;
- міжнародні правила та звичаї тощо.

Вирішальне значення в практиці міжнародних розрахункових операцій мають валютно-фінансові умови зовнішньоекономічних угод (контрактів). Зовнішньоекономічна угода (контракт) – це матеріально оформлена угода суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. До валютно-фінансових умов, які мають бути передбачені в угоді (контракті), належать такі:

1. *Ціна та загальна вартість угоди (контракту).* У цьому розділі контракту визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт, наданих послуг) згідно з угодою (контрактом) та валюта платежів.

2. *Умови платежів.* Цей розділ контракту визначає спосіб, порядок та терміни фінансових розрахунків і гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань.

Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) вказуються:

- умови банківського переказу до (авансовий платіж) та (або) після відвантаження товару чи умови документарного акредитиву або інкасо (з гарантією);
- умови гарантії, якщо вона є, або коли вона необхідна (вид гарантії – “на вимогу” й “умовна”,
- умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов контракту без зміни гарантії).

Правильність визначення валютно-фінансових умов при укладанні зовнішньоекономічної угоди – запорука ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Нині немає єдиного, закріпленого багатосторонньою угодою, універсального механізму валютних розрахунків між країнами. Тільки в межах окремих економічних і фінансових угрупувань країн можуть існувати певною мірою єдині механізми розрахунків. У сучасній системі світовогосподарських зв'язків розрахунки за

торгівельними та неторговельними операціями регулюються основними принципами, закріпленими в Женевській конвенції про чеки та векселі, а також зведеннями постанов Міжнародної торгівельної палати (Париж).

Найпоширеніші умови міжнародних розрахунків:

- безпосередній (повний розрахунок) – повна оплата товару до моменту чи в момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця;
- розрахунок у кредит (з розстроченням) – надання експортером імпортеру кредиту в комерційній формі (для імпортера).

Типи міжнародних розрахунків:

1. Національною валютою: торгові, кредитні і платіжні угоди між країнами, напряму.
2. Міжнародною колективною валютою (СПЗ, євро): торгові, кредитні і платіжні угоди в межах інтеграційних угрупувань країн.
3. Клірингові розрахунки: міжнародні платіжні угоди клірингового типу – утода між урядами двох і більше країн при обов'язковому взаємному заліку міжнародних вимог і зобов'язань..
4. Золото: використовується в міжнародних розрахунках опосередковано на ринку золота.

Види міжнародних розрахунків залежать від:

1. Специфіки суб'єкта: між конкретними контрагентами; між банками; між банком і контрагентом; між державою і банком; між державами.
2. Взаємодії суб'єктів: напряму; через посередників.
3. Від об'єкту: торговельні операції; інвестиційні операції; некомерційні операції.
4. Умови розрахунків: готівкові; з наданням кредиту.

Питання для самоперевірки:

- Дайте визначення безготівковим формам розрахунків.
- Які типові банківські документи Ви запам'ятали щодо оформлення безготівкових розрахунків?
- Які нормативні документи регулюють безготівкові розрахунки?
- Розкажіть про платіжне доручення.
- Які є найбільш поширені форми розрахунків?
- Розшифруйте дані форми.
- Які різновиди має інкасова форма розрахунків? Розшифруйте їх.
- Поясніть про комерційне кредитування.

Завдання:

1) Законспектуйте матеріал уроку

2) **підручник:** Лишиленко О.В. «Бухгалтерський облік» частина 2 §3.5