

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Тарарышкина Л. И.

Рассмотрены аспекты международных расчетов, выступающих в качестве инструмента финансового обеспечения осуществления внешнеторговых операций и элемента финансовой логистики.

Ключевые слова: международные расчеты; финансовая логистика; аккредитив; форфейтинг; финансовые риски.

INTERNATIONAL PAYMENTS AS AN INSTRUMENT OF FINANCIAL SUPPORT OF FOREIGN TRADE OPERATIONS

Tararyshkina L. I.

The article deals with aspects of international payments as an instrument of financial support of foreign trade operations and as an element of financial logistics.

Keywords: international payment transfers; financial logistics; letter of credit; forfeiting; financial risks.

Введение. В международных экономических отношениях при совершении внешнеторговых операций организации (предприятия) банки и физические лица осуществляют международные финансовые расчеты. Сущность международных финансовых расчетов обусловлена развитием и интернационализацией товарного производства и обращения. В них отражается относительно обособленная форма движения стоимости товаров и услуг в международной торговле в силу несовпадения периодов производства и реализации товаров, удаленности рынков сбыта и др.

В соответствии с концепцией товарного обращения К. Маркса «товар — деньги — товар», с одной стороны, расчеты являются завершающим этапом производственно-сбытового процесса, в ходе которого происходит общественное признание полезности изготавливаемой продукции,

возмещаются затраты на ее производство, а также создается и распределяется доход. С другой стороны, расчеты являются начальным этапом следующего производственного цикла, способствуют поддержанию непрерывного производства. При этом получаемый в результате проведения международных торговых расчетов доход позволяет расширять и развивать производственный процесс, совершенствовать технологии [13, с. 15].

Основания часть. Эффективная организация расчетов способствует кругообороту средств, обеспечивает бесперебойность реализации продукции. Посредством международных расчетов осуществляются различные платежи по денежным обязательствам, возникающим в связи с внешнеторговой деятельностью, предоставлением внешних и иных кредитов, займов, международными перевозками пассажиров, грузов, страхованием, туристической деятельностью. Основными посредниками в международных расчетах выступают банки, которые обеспечивают межгосударственное движение финансовых средств клиентов — участников внешнеэкономической деятельности на основе корреспондентских отношений. Для осуществления расчетов банки используют заграничные отделения и корреспондентские отношения с иностранными банками, которые сопровождаются открытием счетов «лоро» (иностранного банка в данном банке) и «ностро» (данного банка в иностранных).

Международные расчетные отношения — это необходимый и важный элемент проведения внешнеторговых операций. Поэтому в международной торговле очень важен выбор формы финансового расчета за поставленные товары, оказанные услуги и выполненные работы, оказывающей влияние на эффективность и оперативность проведения внешнеторговых операций и являющейся важным элементом финансовой логистики. При этом международные расчеты выступают в качестве инструмента финансового обеспечения осуществления внешнеторговой сделки.

На выбор формы расчетов между контрагентами разных стран оказывают влияние следующие факторы [5, с. 13]:

- вид товара;
- конъюнктура на данный товар (определяет позицию экспортера и импортера);
- ограничения, которые применяются в той или иной стране (например, по цене);
- существующие международные торговые правила и обычаи купли-продажи отдельных товаров;
- наличие в межправительственных соглашениях положений, определяющих валютно-финансовые взаимоотношения сторон;
- время, необходимое для осуществления операций;

- регулярность и объем поставок;
- продолжительность деловых отношений между партнерами;
- платежеспособность и репутация контрагентов;
- степень доверия между контрагентами.

Формы международных расчетов представляют собой порядок документального оформления финансовых расчетов между участниками внешнеторговой деятельности. Они устанавливаются финансовыми, экономическими и законодательными институтами и органами государственной власти, а также межправительственными договорами и соглашениями. Различают денежные формы расчетов и безденежные формы расчетов.

К безденежной форме расчетов относятся товарообменные (бартерные) сделки, обусловленные главным образом нехваткой иностранной (конвертируемой) валюты, колебаниями валютных курсов, неустойчивостью национальной валюты. Такие сделки оформляются единым договором (контрактом), в котором содержится оценка товаров (работ, услуг), необходимая для эквивалентности обмена, определения страховых сумм, оценки претензий, начисления санкций, таможенной статистики и др. Условие эквивалентности этих сделок — обмен товаров (работ, услуг). Расчеты по взаимным претензиям (штрафы, уценки и др.) обычно осуществляются дополнительными поставками товаров (работ, услуг) или их уменьшением. Кроме того, к товарообменной (бартерной) форме расчета можно отнести также поставки товаров, оказание услуг, выполнение работ, осуществляемые на безвозмездной основе с целью рекламы, ради привлечения потенциальных покупателей или с благотворительной целью.

Все остальные расчеты относятся к денежной форме. Денежные формы расчетов подразделяются на наличные и безналичные. Подавляющая часть международных платежей осуществляется в порядке безналичных расчетов через банки, имеющие право на осуществление валютных операций, которые выступают в следующих формах: акцепт; аккредитивы; платежное поручение; платежное требование; почтовый перевод; вексель; предоплата; товарный кредит; чек; кредитная карта; платежи online.

На состояние, изменение и развитие международных расчетов оказывает влияние множество факторов, среди них:

- ситуация на товарных и денежных рынках;
- эффективность государственных мер;
- регулирование межгосударственных потоков товаров, услуг и капиталов;
- различие в темпах инфляции в странах;
- состояние платежных балансов;
- условия внешнеторговых контрактов;

- степень доверительности банков корреспондентов;
- международные правила и обычаи;
- особенности банковской практики;
- валютное законодательство и др. [3].

К особенностям организации международных расчетов операций относятся:

- международная унификация порядка проведения международных расчетов;
- осуществление платежей главным образом через прямые корреспондентские счета банков;
- преимущественное использование в расчетных операциях конвертируемых валют, так как участники расчетов не имеют общего платежного средства;
- широкое применение различного рода банковских гарантий в связи с высокими рисками при осуществлении внешнеэкономической деятельности и т. д. [14,15].

Международные расчеты обладают рядом особенностей:

- в отличие от внутренних регулируются не только национальными нормативными и законодательными актами, но и международными актами, банковскими правилами;
- осуществляются в различных валютах. Наиболее эффективное включение той или иной страны в международное разделение труда и международные торговые расчеты возможно только на основе конвертируемой валюты;
- государство использует определенные валютные ограничения, непосредственно влияющие на проводимые внешнеторговые расчеты.

Валютные ограничения — это законодательное или административное запрещение, лимитирование и регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями [1, с. 41]. Валютные ограничения сужают возможности и повышают издержки валютного обмена и платежей по международным сделкам. Основными причинами валютных ограничений являются: нехватка валюты, давление внешней задолженности, расстройство платежных балансов. Главная цель их введения — концентрация валютных ценностей в руках государства, а также выравнивание платежного баланса и поддержание валютного курса национальной денежной единицы.

В Республике Беларусь к подобным ограничениям относятся: обязательная продажа экспортерами валютной выручки на валютном рынке, регулирование сроков платежей по экспорту и импорту и др.

В мировой практике при проведении международных расчетов с равным успехом используются как документарные, так и недокumentарные

операции. За последние несколько лет значительно выросла популярность недокументарных расчетов из-за их простоты и дешевизны.

Документарные расчеты осуществляются по предъявлении документов, удостоверяющих факт перевозки товаров, их оценку, страховку и т. д. В расчетах между странами с развитой рыночной экономикой преобладают недокументарные способы расчетов. При этом наиболее распространенными формами расчетов являются аккредитивы, инкассовые операции и банковский перевод. К иным формам международных расчетов, которые встречаются реже, чем перечисленные ранее формы, относят платеж на открытый счет, расчеты в форме аванса и др. Каждая форма имеет как достоинства, так и недостатки, общим является то, что международные расчеты проводятся банками и исключительно в единой системе со своими контрагентами (SWIFT).

Аккредитивная форма расчетов наиболее выгодна экспортеру, так как представляет собой твердое и надежное обеспечение платежа, полученное обычно до начала отгрузки. Осуществление платежа по аккредитиву не связано с согласием покупателя на оплату товара. Кроме того, экспортер имеет возможность получать платеж по аккредитиву максимально быстрым способом, в ряде случаев до прибытия товара в пункт назначения.

Во внешней торговле используются в основном документарные аккредитивы (рис. 1). Документарный аккредитив означает любое соглашение, в силу которого банк (банк-эмитент), действуя по просьбе и на основании инструкций клиента (приказодателя аккредитива) или от его имени:

- должен произвести платеж третьему лицу или по его приказу бенефициару либо оплатить или акцептовать переводные векселя (тратты), выставленные бенефициаром;
- предоставляет полномочия другому банку произвести такой платеж, оплатить и акцептовать переводные векселя (тратты) [8].

Однако аккредитив — наиболее сложный метод расчетов для экспортера, поскольку получение платежа связано с необходимостью правильного оформления документов и своевременным представлением их в банк. Предъявляя жесткие требования к оформлению документов с точки зрения соответствия их условиям аккредитива, банки защищают интересы импортеров, так как действуют на основании их инструкций.

Инкассовая форма расчетов в определенной степени выгодна импортеру, поскольку банки защищают его право на товар до момента оплаты документов или акцепта тратт (рис. 2) [11].

Алгоритм платежа по инкассо следующий:

- передача банку документов и поручений выдать на инкассо;
- документы направляются банку получателя;
- банк получателя информирует получателя о прибытии документов и о выполнении условия инкассо (авизо);

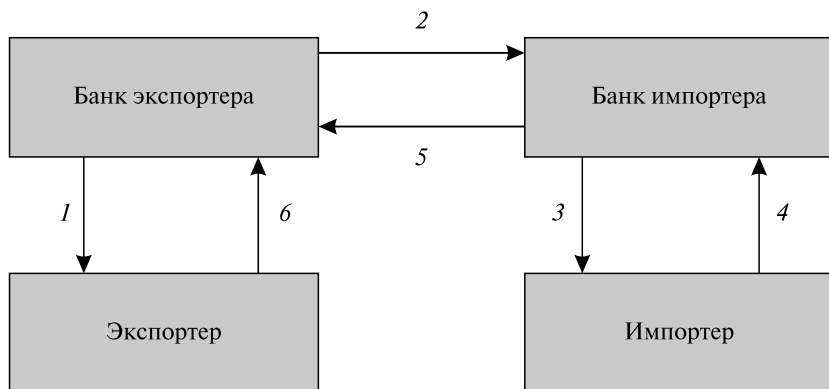


Рис. 2. Алгоритм платежа по инкассо [11]

- выполнение условия инкассо покупателем, передача ему документов;
- перевод денег банку продавца;
- поступление денег на счет экспортера [11].

Инкассовая форма расчетов, с точки зрения экспортера, имеет определенные достоинства и недостатки. В определенной степени она более выгодна импортеру, поскольку банки защищают его право на товар до момента оплаты документов или акцепта тратт. Право на товар импортеру предоставляется на основании товарораспорядительных документов, во владение которыми он вступает после их оплаты (акцепта тратт) [2, с. 98]. Инкассовая форма расчетов выгодна импортерам и потому, что подразумевает оплату действительно поставленного товара, а расходы по проведению инкассовой операции относительно невелики.

Расчеты в форме инкассо позволяют банкам контролировать своевременность получения платежа, однако банки, как правило, не имеют рычагов реального воздействия на импортера с целью ускорить оплату (акцепт) документов. Основной недостаток инкассовой формы расчетов заключается в том, что импортер может отказаться от оплаты представленных документов или не иметь разрешения на перевод валюты за рубеж. В этом случае экспортер понесет расходы, связанные с хранением груза, продажей его третьему лицу или транспортировкой обратно в свою страну.

Банковский перевод — простая и экономически наиболее выгодная форма расчетов, а комиссионные расходы, связанные с ее осуществлением, сравнительно невысокие, поэтому белорусские субъекты хозяйствования чаще всего предпочитают производить безналичные расчеты именно посредством банковских переводов.

В современных условиях международные расчеты не ограничиваются только отдельными формами, они представляют собой комплексную

систему — синтез накопленных мировых знаний и опыта, основанных на международных правилах и стандартах, и имеющую целью оптимизацию международных товарно-денежных потоков. Недокументарные формы расчетов, например открытый счет, применяются в ситуациях, когда платежеспособность зарубежного контрагента проверена длительной практикой и не подлежит сомнению [12, с. 213].

Оперативное и четкое проведение международных расчетов служит гарантией своевременности завершения внешнеторговых операций на товарных и иных рынках, создает определенные предпосылки для развития национальной экономики и привлечения иностранных инвестиций.

Развитие интеграционных процессов в мировой экономике требует четкой организации расчетных отношений хозяйствующих субъектов со своими зарубежными контрагентами. Основой этих взаимоотношений являются расчеты и платежи, в процессе которых происходит удовлетворение взаимных требований и обязательств. Большое воздействие на проведение международных расчетов оказывает общий уровень развития кредитно-банковских институтов в стране, а также банковская практика и традиции, присущие отдельной стране (региону).

Реформирование экономики, сопровождающееся стремительным развитием отечественной банковской системы, установлением прямых корреспондентских отношений с зарубежными банками, позволяет белорусским коммерческим банкам самостоятельно осуществлять внешне-торговые расчетные операции. Стремление банков к повышению уровня расчетного обслуживания клиентов выражается в проведении комплексных мер, направленных на совершенствование расчетной деятельности и ее организацию в соответствии с мировыми стандартами [10].

Из всей совокупности банковских услуг, предлагаемых субъектам хозяйствования в рамках современного международного финансового рынка, меньшее распространение имеют такие кредитные операции, как факторинг, форфейтинг, учет векселей на долгосрочной основе. Наиболее весомые причины этого — отсутствие у белорусских финансовых учреждений практического опыта и теоретической базы предоставления услуг по факторинговым и форфейтинговым операциям и несовершенство связанной с ними нормативной базы.

Форфейтинг в современном его понимании хорошо известен уже более 50 лет как способ средне- и долгосрочного финансирования (от 6 месяцев до 5–7 лет) внешнеторговых операций. Он удачно дополняет традиционные методы кредитования внешней торговли и государственное страхование экспортных кредитов, выгодно отличаясь от них гибкостью, которая очень важна именно при торговом финансировании, где

практически не бывает одинаковых сделок, а также является более простым, адресным и эффективным инструментом.

Переход отечественных организаций (предприятий) на отчетность по международным стандартам дает им доступ к большему кругу финансовых инструментов, включая форфейтинг. Форфейтинг имеет большой потенциал и положительно воздействует в кризисные периоды на различные отрасли экономики. Важнейшими предпосылками развития форфейтингового рынка служит усиление международной интеграции, рост конкурентоспособности банков, устранение государственных ограничений на экспортную торговлю, а также рост рисков, которым подвергаются экспортеры. Опыт зарубежных стран свидетельствует, что кредитование производителей товаров на экспорт успешно решается с помощью форфейтинга.

Рынок форфейтинговых сделок развивается по мере возрастания рисков, которые несут экспортеры, и недостатка при этом адекватных источников финансирования. Форфейтинг эффективен в случае, когда требуется рассрочка платежа за товар, который таким образом получает конкретное преимущество перед аналогом иностранного производства. В структуре белорусского экспорта это прежде всего калийные удобрения, машины, оборудование и транспортные средства, продовольственные товары, сельскохозяйственное сырье, химическая промышленность, текстиль, текстильные изделия и обувь. Продавец заинтересован в росте продаж своего продукта и в получении выручки, покупатель — в возможности рассрочки оплаты.

По своей сути форфейтинг — покупка долговых документов без права регресса на любого предыдущего держателя обязательства. При расчете стоимости финансирования учитывают такие риски, как страновой, а также риск каждого контрагента и т. д. Относительная дешевизна обусловлена возможностью распределения форфейтером риска по частям между другими участниками рынка: форфейтер может продать это обязательство полностью или частично (страновой риск влияет не только на стоимость финансирования, но и на вероятность востребования этого обязательства на вторичном рынке). По этой причине маржа, которую берет форфейтер, ниже маржи банка, полностью принимающего на себя риски, в частности риск неплатежа [4].

Второе преимущество — в среднесрочном характере финансирования: сроки также определяются страновым риском и могут достигать нескольких лет. Кроме того, форфейтинг предоставляет экспортерам возможность использовать кредитные средства в значительных объемах — свыше 20 млн долл. США. Отметим, что именно в сумме и сроках заключается основное отличие форфейтинга от международного факторинга, которые

имеют много общего. Если международный факторинг — это, как правило, обязательства, не превышающие порядка 50 тыс. долл. США на срок не более 180 дней, то форфейтинг оперирует более длинными рассрочками — от одного до семи лет — и суммами от 100 тыс. долл. США до нескольких десятков миллионов долларов США. Для форфейтинга в этом плане нет ограничений [4].

В операциях форфейтинга кроме векселей могут быть задействованы аккредитивные обязательства и дебиторская задолженность. Наибольшее развитие форфейтинговые операции получили на Лондонском финансовом рынке.

В соответствии с Национальной программой развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015, 2016–2020 гг. активизация экспортных операций требует совершенствования финансовых механизмов их стимулирования [6, 7]. Решению данной задачи призван способствовать вступивший в силу 21.05.2015 г. Указ Президента Республики Беларусь «Об использовании векселей» от 17.02.2015 г. № 69 (далее — Указ № 69) [9], который расширяет действующий инструментарий торгового финансирования за счет форфейтинга.

Согласно Указу № 69 форфейтер приобретает платежное обязательство с дисконтом (его величина зависит от рисков, которые берет на себя форфейтер, нормы прибыли и стоимости привлекаемых ресурсов), а также без права регресса, что означает переход к форфейтеру всех рисков, связанных с платежом по обязательству, а именно:

- кредитного — риска ненадлежащего исполнения обязательств импортером;
- валютного — риска неблагоприятного изменения курса валюты контракта по отношению к национальной валюте экспортера;
- процентного — риска повышения процентных ставок;
- политического (странового) риска.

Для экспортера основными преимуществами форфейтинга являются:

- простота и скорость получения финансирования от экспортного контракта, по которому предоставлена отсрочка по оплате товара;
- передача форфейтеру всех рисков, связанных с долгом импортера;
- возможность дробления долга импортера;
- сокращение дебиторской задолженности;
- улучшение показателей ликвидности;
- улучшение структуры баланса;
- ускорение оборота капитала;
- отсутствие затрат, времени и денег на управление долгом или на организацию его погашения.

Использование отечественными экспортерами установленного в Указе № 69 механизма обеспечивает им преимущества форфейтинга в свою пользу.

Заключение. Таким образом, совершенствование законодательства по международным финансовым расчетам позволит ускорить порядок осуществления внешнеторговых операций и повысить эффективность финансовой логистики.

Библиографические ссылки

1. *Борисов С. М.* Проблема конвертируемости. М. : Инфра-М, 2010. 160 с.
2. *Брюков В. Г.* Какие проблемы создает Базель III для торгового финансирования // Междунар. банк. операции. 2013. № 1. С. 20–24.
3. Инвестиционное сотрудничество Республики Беларусь и Китайской Народной Республики. О льготных кредитах, предоставляемых Правительством КНР и экспортно-импортным банком Китая (информационная справка) [Электронный ресурс] // Офиц. сайт Гродн. облисполкома. URL: <http://econom.grodno-region.by/ru/invest/kitaj> (дата обращения: 01.09.2016).
4. *Константинов А.* Модель развития факторинговых и форфейтинговых операций коммерческого банка [Электронный ресурс]. URL: <http://www.creditart.ru/business/factoring/139-model-razvitiya-factoring.html> (дата обращения: 01.09.2016).
5. Международные кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности : конспект лекций. Изд. 2-е, доп. и перераб. Минск : Четыре четверти, 2011. 140 с.
6. О Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 23.05.2011 г. № 656 (ред. от 31.01.2012 г.) // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. Минск, 2016.
7. О поддержке и развитии экспорта Республики Беларусь в 2016–2020 гг. [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 01.08.2016 г., № 604 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. Минск, 2016.
8. О расчетах по импорту некоторых товаров : постановление Совета Министров и Нац. банка Респ. Беларусь, 25.02.2011 г., № 240/5 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. Минск, 2016.
9. Об использовании векселей [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 17.02.2015 г., № 69 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. Минск, 2016.
10. Об утверждении Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2016 год [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 18.12.2015 г., № 505 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. Минск, 2016.

11. *Печалова М. Ю.* Торговое финансирование экспорта: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. URL: <http://finanal.ru/011/torgovoe-finansirovanie-eksporta-problemy-i-perspektivy?page=0,0> (дата обращения: 02.09.2016).

12. *Подосенков Н. С.* Риски в торговом финансировании // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 213–216.

13. *Попов С.* Внешнеэкономическая деятельность фирмы. М. : Ось-89, 2011. 110 с.

14. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов: Правила Международной торговой палаты // Публикация МТП № 500 (совершены 01.01.1993).

15. Унифицированные правила по инкассо // Правила Международной торговой палаты // Публикация МТП № 522 (с изм. от 01.01.1996).

