

ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ БАНКІВСЬКИХ ГАРАНТІЙ У РОЗРАХУНКАХ ПО ЗОВНІШНЬО-ТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТАХ

С. В. Шарова,
к.е.н., доцент,
кафедра «Фінанси,
банківська справа та
страхування»; **Г. О.
Кузьменко**,
магістрант, ФЕУ-123,
Запорізький
національний
технічний
університет, м.
Запоріжжя, Україна

Розглянуто механізм використання банківських гарантій в зовнішньо-торговельних контрактах, проаналізовані основні переваги забезпечення зобов'язань через банківські гарантії, наведена класифікація гарантій за видами, типами і формами.

Ключові слова: Банківська гарантія, принципал, бенефіціар, гарант, контргарант, контракт, поручительство, аванс, коносамент, експортер, імпортер, авізування.

I. Вступ. Поліпшення інвестиційного клімату в Україні, розширення співробітництва з країнами ближнього і далекого зарубіжжя збільшує потреби в забезпеченні платежів і договірних зобов'язань. Проблеми мінімізації ризиків для експортера, пов'язаних зі стороною по договору, а також ризиків, пов'язаних з економічною і політичною ситуацією в країні партнера, стають усе більш актуальними, тому зростає значення забезпечення надходження платежів. З іншого боку, контрагенти експортера, усвідомивши проблематику ризику, перш ніж надати замовлення, вимагають від останнього широких гарантій його

здатності виконувати зобов'язання. Через це на передній план переходить ефективне використання банківських інструментів з метою забезпечення виконання зобов'язань усіма сторонами договору.

Ця проблема є досить актуальною для економіки України в період процесу інтеграції у світову економіку. Справа в тім, що даний процес припускає збільшення обсягу експортно-імпортних операцій, закордонних фінансових інвестицій, різних зовнішньо-економічних проектів, що вимагає освоєння і застосування в Україні сформованих у світовій практиці засобів забезпечення і стимулювання зовнішньоекономічних операцій. До таких можна віднести документарні та гарантійні інструменти банків, що, з одного боку, виступають універсальною формою розрахунків між контрагентами, а з іншої – можуть виступати інструментом фінансування міжнародної торгівлі.

Дослідженню питань фінансування і забезпечення платежів у міжнародній торгівлі присвячені роботи українських і закордонних вчених: М. І. Савлука, Л. Н. Красавіної, Л. В. Руденко, О. П. Куракова, О. Д. Голубовича, Р. Ю. Данилюка, Д. М. Михайлова, Ж. Перара, В. В. Павлова.

II. Постанова задачі. Особливо часто, мабуть, частіше, ніж виробники товарів, гарантійні інструменти використовують трейдери, дозволяючи двом раніше незнайомим партнерам укладати взаємовигідні угоди. Багато українських підприємств-експортерів вимушені торгувати через таких трейдерів, а значить, і глибоко вивчати специфіку їхнього бізнесу, у т.ч. і специфіку їх акредитивних і гарантійних операцій.

Банківська гарантія – тверде зобов'язання банку виплатити бенефіціару встановлену суму у випадку невиконання принципалом своїх контрактних зобов'язань.

Банківські гарантії виділяються серед інших банківських продуктів визначеними особливостями, які необхідно враховувати при вдосконаленні і просуванні даних послуг. Завдяки вищевказаній специфіці, гарантійні послуги не є банківським продуктом масового споживання, таким як,

наприклад, пластиковий бізнес чи кредитування.

Загальним для всіх цих операцій є обіцянка гаранта ручатися за виплату боргу чи виконання послуги, якщо сторона, що зобов'язалась це зробити, не в змозі виконати обіцянку. Істотною ознакою гарантії є функція забезпечення. Гарантія відрізняється від акредитива перш за все тим, що у випадку акредитива основною функцією є платіжна функція.

У цілому для банківських гарантій практично завжди застосовується право, яке діє за місцевим перебування того банку, що видає гарантію бенефіціару. Тому необхідно з'ясувати правове положення для кожного окремого випадку. Необхідно, насамперед, розрізнити поручительство і зобов'язання здійснити платіж, яке називають також абстрактною обіцянкою платежу, що зобов'язує гаранта без заперечення здійснити платіж на першу вимогу. Міжнародна торговельна палата видала «Уніфіковані правила для гарантій першої вимоги», редакція 1992 року № 458. На жаль, на сьогоднішній день не досягнуто повної уніфікації у сфері банківських гарантій.

У нашому подальшому дослідженні ми докладніше зупинимося на механізмі використання банківських гарантій, що гарантують проведення зовнішньоторговельної операції на безризиковій основі, переваг їхнього застосування. Розглянемо класифікацію гарантій за формами, типами і видами, схеми розрахунків з використанням банківських гарантій.

III. Результат. Основною метою банківських гарантій є додаткове забезпечення фінансових інтересів учасників зовнішньоторговельного договору. Навіть ретельно складений зовнішньоекономічний контракт, що докладно визначає обов'язки сторін, штрафні санкції, порядок розгляду спорів і претензій, не надає достатніх гарантій виконання зобов'язань учасниками контракту. Розгляд справи в суді також не забезпечить очікуваного результату, тому що це тривалий процес, пов'язаний з додатковими витратами. Також варто брати до уваги той факт, що боржник може виявитися банкрутом і процедура стягнення боргу може стати неможливою.

У зв'язку з вищевикладеним експортери й імпортери зацікавлені в додатковому забезпеченні, яким може виступати банківська гарантія чи акредитив. Гарантія складається таким чином, щоб були забезпечені інтереси його замовника, наскільки вони сумісні з побажаннями бенефіціара. Необхідно вказати найвищу суму його відповідальності, точно встановити термін дії гарантії.

У залежності від побажань принципала (наказодавця по гарантії) банк безпосередньо видає гарантію на користь бенефіціара (пряма гарантія) чи доручає видачу гарантії іншому банку (як правило, своєму кореспонденту) у країні бенефіціара (непряма гарантія), випускаючи на його користь відповідну зустрічну гарантію (контргарантію).

У випадку, коли виставляється пряма гарантія, беруть участь мінімум три сторони (Рис. 1):

1. Принципал – наказодавець по гарантії, що уповноважує свій банк видати гарантію;
2. Гарант (банк-гарант) – банк, що виставляє гарантію;
3. Бенефіціар – сторони, на чю користь виставлена гарантія.

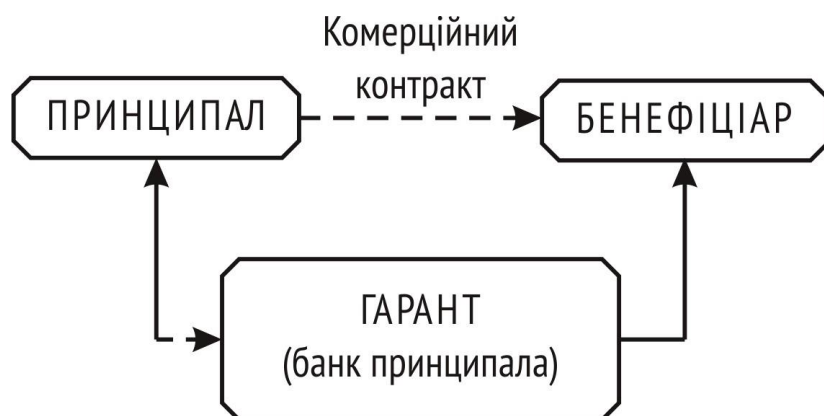


Рис. 1. Механізм дії прямої банківської гарантії

Як правило, гарантію будь-якого першокласного, західного банку сприймають як достатнє забезпечення не тільки компанії в межах Європейського Співтовариства, але і за його межами.

Варіант виставлення прямої гарантії, безумовно, більш вигідний з погляду зниження загальних витрат на проведення

операції для тієї сторони, що оплачує усі відсотки і комісії з гарантії. Однак, не завжди бенефіціар (особливо в країнах Західної Європи й Америки) погоджується на пряму гарантію банку, розташованого в країнах з невисоким рейтингом і нерозвиненим банківським законодавством. Великою популярністю в міжнародній торгівлі користується спосіб, при якому гарантія авізується через банк бенефіціара. У цьому випадку до операції підключається четвертий учасник і гарантія надається бенефіціару місцевим банком.

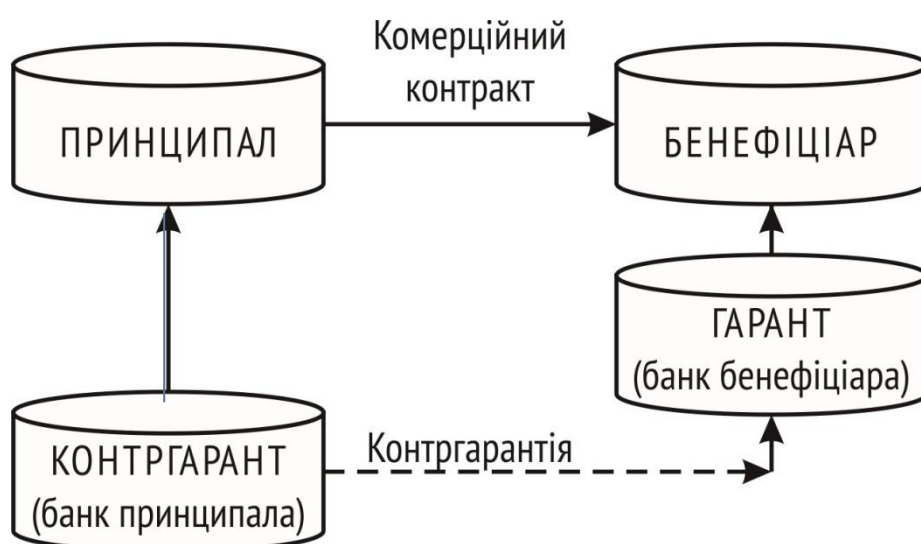


Рис. 2. Механізм дії непрямой банківської гарантії.

Цей варіант гарантії зустрічається часто, оскільки бенефіціар переважно надає значення тому, щоб мати в руках зобов'язання вітчизняного банку. Не останню роль відіграє і те, що за даних умов він може затребувати цю гарантію за місцем перебування банка-гаранта, що дає йому деякі фізичні і правові переваги. У країнах СНД випуск гарантії першокласного західного банку проти контргарантії вітчизняного банку найчастіше називають «підтвердженням» гарантії.

У міжнародній практиці банківські гарантії класифікують у такий спосіб:

1. Типи банківських гарантій:

1.1 відкличні і безвідкличні гарантії

Відклична банківська гарантія означає, що вона може бути відкликана чи її умови можуть бути змінені банком-гарантом без попереднього повідомлення бенефіціара.

Безвідклична банківська гарантія не може бути відкликана, і її умови не можуть бути змінені без згоди бенефіціара.

1.2 умовні і безумовні банківські гарантії

Безумовна гарантія має на увазі, що банк-гарант виконує свої зобов'язання перед бенефіціаром проти його першої вимоги.

Умовна гарантія – реалізація залежить від виконання визначених умов. Гарантії, що передбачають надання комплекту відвантажувальних документів, називаються документарними.

2. Форми банківських гарантій:

2.1 прямі банківські гарантії;

2.2 непрямі банківські гарантії;

3. Види банківських гарантій:

3.1 платіжні гарантії;

3.2 договірні гарантії: гарантія повернення авансу, гарантія виконання контракту, тендерна гарантія, гарантія коносаменту, митна гарантія, гарантія якості, гарантія постачання, судова гарантія та інші.

Банківські гарантії, що вважаються досить гнучким інструментом забезпечення зобов'язань, можуть широко використовуватися в різних схемах з фінансування експорту й імпорту.

Фінансування експорту проти гарантії іноземного банку – схема застосовується при наявності гарантії прийнятого іноземного банку на користь клієнта і готовності переуступити останнього права по гарантії й експортному контракту на користь банку. Перевагами схеми є те, що у випадку фінансування клієнта на період між виконанням зобов'язань і одержанням виторгу, додаткове забезпечення (наприклад, застава майна) з боку клієнта не потрібно. Крім того, у випадку

участі як банка-гаранта надійного західного банку, можливе застосування більш низьких, на відміну від звичайного кредитування експорту, процентних ставок, що є істотною перевагою схеми для клієнта.

Кредитування клієнта проти гарантії забезпечення кредиту, у якому основною передумовою є можливість одержання банком у свою користь гарантії забезпечення кредиту, випущеної іноземним банком. Це можливо, як правило, у тому випадку, коли українська компанія заснована великою закордонною компанією. Якщо гарантія випущена досить надійним банком, то додаткового забезпечення не потрібно і можливе значне зниження процентної ставки.

Наведені вище схеми ілюструють широкі можливості застосування гарантій при фінансуванні експорту/імпорту й інших операцій. Однак, при розробці і застосуванні подібних схем обов'язково потрібно враховувати вимоги діючого валютного законодавства України, що сильно обмежує застосування багатьох схем фінансування з використанням банківських гарантій, які широко застосовуються у міжнародній практиці.

Використання банківських гарантій у зовнішньоторговельних розрахунках надає клієнтам такі переваги:

1. Підвищення надійності розрахунків за поставлений товар – при експорті товару, навіть на адресу перевіреного закордонного партнера, можливі ситуації, за яких оплата за поставлений товар може бути значно затримана чи взагалі не надійти внаслідок багатьох факторів: криза в країні імпортера, банкрутство покупця, виникнення проблем з реалізацією вже поставленого товару. У цьому випадку для експортера дуже важливо мати у своєму розпорядженні гарантію оплати поставленого товару від третьої сторони – іноземного чи вітчизняного банку.

2. Зниження вартості фінансування – оскільки істотну частку процентної ставки при кредитуванні складає вартість залучення засобів, то застосування без ресурсного фінансування торгових операцій за допомогою гарантій і акредитивів на

непокритій основі дозволяє істотно знизити вартість фінансування в порівнянні з традиційним кредитуванням при збереженні прибутковості операції для банку.

3. Зручність використання і зниження банківських комісій при регулярних постачаннях – при багаторазових постачаннях товару за контрактом застосування гарантії може бути вигідно внаслідок резервного характеру цього інструмента. При цьому постачальник повинен стежити лише за тим, щоб баланс неоплаченої продукції не перевищував суму зобов'язання гаранта. У випадку виникнення проблем у розрахунках за поставлену продукцію продавець висуває вимогу платежу.

4. Простота використання – експортерам, що мають малий досвід у роботі з акредитивами і мають труднощі з підготовкою документів, зручніше працювати з банківськими гарантіями, оскільки нормативна база по гарантіях не пред'являє строгих вимог до змісту документів.

5. Гнучкість інструмента – гарантії є дуже гнучким інструментом, що дозволяє врахувати багато особливостей і умов проведення конкретної угоди. Практично, текст кожної гарантії строго не стандартизований і складається «під замовлення», що дозволяє вільно додавати документально підтверджувальні умови і застереження. Крім того, та сама операція, наприклад постачання товару, може забезпечуватися інструментом, відкритим банком імпортера (гарантія платежу) чи банком експортера (гарантія повернення авансового платежу).

IV. Висновки. Використання банківських гарантій при проведенні операцій по зовнішньоторговельних контрактах вигідно як експортерам і імпортерам, так і банкам, що беруть участь у гарантійних схемах. Просування банківських гарантій проводиться як для прямого збільшення комісійних доходів банку по цих операціях, так і для залучення на обслуговування перспективних клієнтів інших банків, тобто непрямого збільшення доходів за рахунок супутніх операцій з купівлі / продажу валюти, розрахунково-касового обслуговування.

Для учасників зовнішньоторговельного контракту застосування банківської гарантії надає такі переваги:

- гарантія є додатковим забезпеченням виконання фінансових (або контрактних) зобов'язань;
- видача банківської гарантії на користь іноземного партнера дає можливість почати практичне здійснення контракту, відвантажувати продукцію й іншу;
- недорога форма фінансування в силу її безресурсного характеру.

Найбільш цікавим, з погляду імпортера, є такі види гарантій: гарантія платежу і резервних акредитивів. Підприємства, орієнтовані на експорт продукції, товарів і послуг, можуть зацікавитися такими продуктами: гарантія повернення авансового платежу, гарантія виконання зобов'язань, тендерна гарантія, авізування гарантії платежу закордонного банку, підтвердження гарантії платежу закордонного банку.

Для великих фінансово стабільних підприємств можливе надання фінансування імпортно-експортних поставок із застосуванням гарантій і інших інструментів документарного бізнесу на непокритій основі. Однак, тендерні гарантії, сума яких складає до 10% вартості товару, рекомендується відкривати на покритій основі через тривалі терміни дії цих інструментів. Для стабільно працюючих підприємств середніх розмірів можливе надання фінансування терміном до 3-х місяців. При цьому рекомендується врахувати в договорах на відкриття непокритих акредитивів і гарантій можливість короткострокового кредитування клієнта з моменту

платежу до моменту надання їм коштів. До фінансування невеликих компаній рекомендується підходити з обережністю, ретельно оцінюючи надане під заставу майно. Крім того, можливе відкриття інструментів фінансування з повним або частковим покриттям у банку.

Список використаних джерел

1. Михайлов, Д. М. Международные расчеты и гарантии / Д.

- М. Михайлов.
— М. : ФБК-ПРЕСС, 1998. — С. 191–220.
2. *Руденко, Л. В.* Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках: Посібник / Л. В. Руденко. — К. : Видавчий центр «Академія», 2002. — С. 292–309.
 3. *Береславська, О. М.* Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. Посібник / О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька [та ін.]; за заг. ред. М. І. Савлука. — К. : КНЕУ, 2002. — С. 141–155.
 4. Унифицированные правила для гарантий первого требования 1992 г. Публ. МТП № 458.
 5. *Павлов, В. В.* Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие для вузов / В. В. Павлов. — М. : Издательство «Экзамен», 2002. — С. 43–52.
 6. *Кураков, А. П.* Современные банковские системы: Учеб. пособие / А. П. Кураков, В. Г. Тимирясов, В. Л. Кураков. — 3-е изд. — М. : Гелиос АРВ, 2000. — 319 с.
 7. *Перар, Ж.* Управление международными денежными потоками / Ж. Перар. — М. : Финансы и статистика, 1998. — 208 с.