

ственный, так и государственный секторы, поскольку ни в одном из них либерализация хозяйственных отношений не привела к образованию условий устойчивого развития.

Определяющими в разработке должны стать две группы исходных положений. Одна из них должна охватывать соответствующие научно-методологические аспекты, другая - организационные. Ожидаемый результат относительно качества может быть получен только при условии их взаимосогласованной проработки на этапе формирования эффективных механизмов функционирования и соблюдения - в процессе их практического воплощения.

Источники и литература

1. Боровик В.Н. Основной путь выхода из кризиса промышленного виноградарства и виноделия России // Виноград и вино России, 2001. - № 2. - С. 14-15.
2. Матчина И.Г., Бузны А.Н. Экономика виноделия. – Симферополь: «Таврида», 2003. –256с.
3. Гайдучкий П.И. Формирование рыночных отношений в АПК. – К.: Вища школа, 1994. – 175с.
4. Гаркуша О.М. Формування ефективного виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК України. – Миколаїв: МДДА, 2001. – 281 с.
5. Герасимчук В. Управление предприятием как социально-экономической системой: функциональный поход//Экономика Украины, 2003. - №4. – С.12-18.
6. Гець В. Довгострокові умови та фактори розвитку економіки України// Економіст. – 1999. – С.16-30.
7. Дженеєв С.Ю., Валуїко Г.Г. Состояние и перспективы развития производства и переработки винограда в СССР. - Ялта: ВНИИВиПП "Магарач", 1988. – 27 с.
8. Завадський Й.С. Державне регулювання економіки АПК// Економіка АПК. – 1999. - №1. – С.69-72
9. Лукінов І.І. Державні і ринкові регулятори соціально-економічних перетворень//Економіка АПК України, 2000. - №2. – С.35-38.
10. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК// Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу: Кол. Монографія у двох томах. – Т.1/За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева – К.: ІАН, 2000. – 371с.
11. Управление агропромышленным комплексом/ Под ред. В.В. Кузнецова. – Москва: ИКЦ “МарТ”; Рочтови/Д: Издательский центр “МарТ”, 2003. – 416с.
12. Экономика труда и социально-трудовые отношения / Под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. -М.: Изд-во Черо . -1996. -623с.

Озель Д.М.

ОСОБЛИВОСТІ УЗГОДЖЕННЯ ПЛАТІЖНИХ УМОВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОМУ КОНТРАКТУ ТА РОЗРАХУНКІВ ЗА ДОКУМЕНТАРНИМ АКРЕДИТИВНОМ

Незаперечним є той факт, що основою зовнішньої торгівлі є контракт між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (тобто підприємствами та організаціями різних країн). Зовнішньоекономічний контракт має суттєві відмінності від контракту, який укладається між підприємствами та організаціями в межах однієї країни, хоча предметом цих двох типів контрактів є купівля-продаж товарів чи послуг. Такі відмінності характеризуються питаннями, що стосуються вибору валюти, в якій будуть відбуватися розрахунки; визначення та підтвердження якості товару, застосування певних стандартів; законодавчих та інших правових відносин різних країн при вирішенні претензій та суперечок між партнерами тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність передбачає активний пошук партнерів за кордоном. Однак навіть успішний пошук іноземного партнера, який готовий налагодити перспективні та взаємовигідні відносини, залишиться безрезультатним, якщо не буде укладений відповідний контракт. У міжнародній комерційній практиці контрактом називають договір купівлі-продажу товарів чи послуг. Цей документ містить письмову домовленість сторін про поставку товару: зобов'язання продавця передати певне майно у власність покупця та зобов'язання покупця прийняти це майно і сплатити за нього необхідну грошову суму чи зобов'язання сторін виконати умови товарообмінної операції [10, 14]. При цьому з'являється потреба в узгодженні форм, методів та інструментів розрахунків між експортером та імпортером. Проте, для успішного проведення розрахунків між ними недостатньо лише домовленості про вибір форм, методів та інструментів міжнародних розрахунків. Необхідне обов'язкове закріплення цих домовленостей саме у зовнішньоекономічному контракті.

На наш погляд, розглядаючи проблему успішного проведення торговельних операцій між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, необхідно звернутися до першооснов (або передумов) їх здійснення, тобто до зовнішньоекономічного контракту, його структури, та, найголовніше, до пропозицій та рекомендацій правильного оформлення та закріплення платіжних умов контракту. Ця проблематика і визначила основні цілі цієї статті, а саме: аналіз платіжних умов зовнішньоекономічного контракту та розробка конкретних практичних рекомендацій щодо узгодження платіжних умов контракту з метою успішного та безпроблемного проведення розрахунків між експортером та імпортером за допомогою акредитивних операцій.

Дослідженню проблематики здійснення міжнародних розрахунків (в т.ч. і розрахунків за допомогою акредитивів) присвячуються праці таких українських авторів, як: Береславська О.І., Боринець С.Я., Бровков С.М., Івасів Б.С., Лисенков Ю.М., Луцишин З.О., Михайлов Д.М., Мороз А.М., Рогач О.І., Руденко Л.В., Савлук М.І., Філіпенко А.С. та інші; а також деяких російських авторів, як: Балабанов І.Т., Красавіна

ОСОБЛИВОСТІ УЗГОДЖЕННЯ ПЛАТІЖНИХ УМОВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОМУ КОНТРАКТУ ТА РОЗРАХУНКІВ ЗА ДОКУМЕНТАРНИМ АКРЕДИТИВОМ

Л.М. тощо. Проте, аналіз існуючої літератури свідчить, що, нажаль, ніде конкретних рекомендацій щодо визначення платіжних умов у контракті, які б відрізнялися повнотою та практичним змістом, в літературі не спостерігається, хоча деякі автори [12, 14] зробили спроби висвітлити це питання, але не в повному обсязі.

Ще однією причиною на користь необхідності аналізу платіжних умов та висвітлення саме цієї теми є те, що згідно Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів (редакція 1993 року, публікація МТП в м. Парижі №500) - далі УГІДА - а саме, статей 3 та 4 акредитив є відокремленим від зовнішньоекономічного контракту, згідно до якого він виставлений, а банки, що задіяні у проведенні акредитивних операцій не мають справи ані з контрактами, ані з товаром. Тобто, банки не несуть ніякої відповідальності за невиконання умов контракту кимось із контрагентів, а основними для них є виключно текст акредитива та документи, які передбачені умовами цього акредитива. Слід зазначити, що УГІДА є загальноприйнятим міжнародним документом, який регулює операції банків з використанням акредитивів по всьому світу. Юридична сила цього документу поширюється і на території України. Згідно Указу Президента України від 4 жовтня 1994 року № 566/94 "Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України" всі норми, викладені в УГІДА є обов'язковими для застосування. Окремо треба зазначити, що при використанні документарних акредитивів застосовуються також Уніфіковані правила для міжбанківського рабурсування за документарними акредитивами (редакція 1995 року, МТП в Парижі № 525) - далі УПМР - та Міжнародна стандартна банківська практика для перевірки документів за документарними акредитивами (редакція 2003 року, МТП в Парижі № 645) - далі МСБП. Тому, зрозуміло, що правильне оформлення платіжних умов зовнішньоекономічного контракту є запорукою успішного виконання як акредитива, так і самого контракту. Але ті питання, які можуть бути не передбачені в умовах акредитива, і, таким чином, не зможуть повністю захистити інтереси як експортера, так і імпортера, обов'язково повинні бути зазначені в інших статтях контракту. Так, наприклад, важливим моментом при укладенні зовнішньоекономічного контракту є те, що сторони повинні обумовити, право якої держави застосовуватиметься для регулювання форми угоди, прав та обов'язків сторін, а також спорів. За українським законодавством права та обов'язки сторін зовнішньоекономічного контракту визначаються правом країни, обраної сторонами при укладенні контракту чи в результаті подальшого узгодження. За відсутності такої інформації до контракту застосовується право країни, де засновано, розташовано штаб-квартиру чи основне місце діяльності сторони, котра виступає: продавцем у контракті купівлі-продажу; комітентом (консигнантом) - у договорі комісії (консигнації); довірцем - у договорі доручення; перевізником - у договорі перевезення [14].

Перед тим, як провести аналіз платіжних умов зовнішньоекономічного контракту, що передбачають розрахунки за акредитивом, та надати практичні рекомендації щодо їх узгодження, необхідно, для більш чіткого уявлення про такий контракт, розглянути його структуру. У міжнародній торговій практиці існують найрізноманітніші види контрактів, а їх зміст залежить від угоди, яку збираються здійснити контрагенти. Та попри всю різноманітність видів контрактів, в основі кожного з них лежать положення класичного контракту купівлі-продажу. При цьому умови (статті) контракту класифікуються як за їх обов'язковістю для продавця та покупця, так і за їх універсальністю.

З погляду обов'язковості умови (статті) контракту поділяються на обов'язкові та додаткові [10, 14]. До обов'язкових належать: найменування сторін-учасників угоди, предмет контракту, якість і кількість, базисні умови поставки, ціна, умови платежу, санкції та рекламації, юридична адреса та підписи сторін; а до додаткових умов належать: прийомка-передача товару, страхування, фінансові та комерційні (відвантажувальні) документи, гарантії, пакування та маркування, форсмажорні обставини, арбітраж, інші умови. Проте, такий поділ на обов'язкові та додаткові умови є умовним, тому що учасники зовнішньоекономічного контракту вирішують самі у кожному конкретному випадку, які з умов будуть суттєвими, а які ні. При цьому слід зауважити, що обов'язковими ці умови називаються тому, що якщо одна зі сторін не виконує їх, то інша має право розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків, а додаткові чи несуттєві умови, навпаки, передбачають, що при порушенні їх однією зі сторін, інша не має права розірвати угоду. Але такі випадки необхідно передбачати вже у контракті, наприклад, важелі впливу на партнера щодо виконання ним контрактних зобов'язань, застосування штрафних санкцій, тощо. З погляду універсальності, умови контракту можна поділити на універсальні та індивідуальні [14]. До універсальних (типових) умов належать: формулювання преамбули, прийомка-передача товару, базисні умови поставки, умови платежу, пакування та маркування, гарантії, санкції та рекламації, форсмажорні обставини, арбітраж; а до індивідуальних умов належать: найменування сторін-учасників угоди, предмет контракту, якість товару, кількість товару, ціна, строки поставки, юридична адреса та підписи сторін.

Як вже було зазначено вище, при складанні зовнішньоекономічних контрактів велике значення має правильне визначення платіжних умов угоди. На стадії підписання контракту між експортером та імпортером виникає природне протиріччя інтересів: експортер прагне отримати максимальну суму платежу в найкоротший строк, а імпортер зацікавлений у прискоренні отримання товару і виплаті мінімальної суми за контрактом. При цьому перед експортером та імпортером постає найголовніша задача - пошук компромісу при узгодженні валютно-фінансових і платіжних умов контрактів, який залежить від характеру економічних та політичних відносин між країнами, співвідношення сил контрагентів, кон'юнктури товарного ринку, характеру товару, торгових звичаїв, діючих міжурядових і міжнародних угод, які регламентують деякі валютно-фінансові умови, а також банківських традицій тощо [9, 11]. Тому, враховуючи зазначені особливості, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, обравши розрахунки за акредитивом, досить часто

звертаються за консультаціями до своїх банків з приводу правильного передбачення саме платіжних умов контракту. Ще раз хотілося б підкреслити, що оскільки згідно УПДА акредитив є відокремленим від контракту купівлі-продажу (тобто від зовнішньоекономічного контракту), банки не повинні брати до уваги будь-які умови контракту, навіть якщо вони мають протеріччя з умовами акредитива. При цьому банкомітент бере на себе зобов'язання тільки за акредитивом, на основі інструкції імпортера-наказодавця, вказаних у заяві на відкриття акредитива. Тому все залежить виключно від правильності зазначення таких інструкцій у заяві для банку-емітента. Ці інструкції складаються згідно з умовами зовнішньоекономічного контракту. Тому, у цьому контракті повинні бути якомога повно та чітко визначені всі умови майбутнього акредитива. Це повинно стати за правилом для контрагентів, які працюють за акредитивами.

Таким чином, у контракті пункт (стаття) про умови платежу, який передбачає розрахунки за акредитивом, повинен містити такі відомості:

1. Визначення виду та конструкції акредитива (в тому числі пов'язані з цим видом або конструкцією особливості). Для експортера важливою умовою має бути безвідкличність акредитива, оскільки такий акредитив не може бути змінений чи анульований банком-емітентом у будь-який час без попередньої згоди на це бенефіціара (експортера). Крім того, можуть бути обумовлені можливість трансферу та/або підтвердження акредитива. Такі умови повинні бути чітко зазначені в акредитиві. У разі домовленості між експортером та імпортером про необхідність підтвердження акредитива, який вони використовують у розрахунках між собою, необхідно узгодити, яким саме банком має бути підтверджений цей акредитив. Проте, підтверджуючий банк у платіжних умовах контракту може бути зазначений, наприклад, як "будь-який першокласний банк". При цьому сторони контракту повинні також узгодити, за чий рахунок буде сплачена комісія за підтвердження акредитива, оскільки розмір цієї комісії, в основному, дуже великий (особливо у першокласних банків). Щодо трансферу, то згідно статті 48 УПДА акредитив може бути трансферований (переведений) лише у тому випадку, якщо він чітко визначається в тексті такого акредитива як "трансферабельний" ("transferable"). Інші терміни, які можуть використовуватися в тексті акредитива - "ділимий" ("divisible"), "частковий" ("fractionable"), "переуступлений" ("assignable"), "передавальний" ("transmissible") тощо - не визначають його як трансферабельний і тому не повинні застосовуватися в тексті акредитива. За певних умов торгівлі між експортером та імпортером вони можуть домовитися використовувати у розрахунках револьверний (поновлювальний) акредитив. У тексті такого акредитива повинно бути зазначено, що він револьверний і може бути поновлений або автоматично, або виходячи з певних умов, зазначених в акредитиві. Автоматично поновлюваний акредитив повинен чітко передбачати в умовах, що він або "відновлюється автоматично", або "відновлюється автоматично, але всього не більш USD _____", або "відновлюється автоматично щомісяця рівними частками, але всього не більш USD _____" тощо. Сума акредитива залежить також від того, чи є акредитив кумулятивним, чи некумулятивним. При кумулятивному револьверному акредитиві невикористаний залишок (тобто сума акредитива, що не використана протягом визначеного періоду) є доступним для бенефіціара (експортера) і може бути доданий до суми, що поновлюється. Такий невикористаний залишок може бути використаний у наступній поставці продукції або пізніше.

При некумулятивному револьверному акредитиві невикористаний залишок не може бути використаний бенефіціаром (експортером) у наступних поставках продукції.

2. Термін виставлення акредитива, тобто протягом скільки днів з дати підписання контракту повинен бути виставлений акредитив. Цей термін має бути узгоджений між експортером та імпортером та залежить від:

- часу, який необхідний імпортеру для проходження процедури відкриття акредитива в банку-емітенті (особливо у разі відкриття непокритого акредитива), з однієї сторони,
- та необхідності в експортера у якнайкорішому відкритті акредитива (наприклад, якщо товар вже підготовлений для відвантаження, знаходиться на складі або в порту), з іншої.

3. Найменування банків, задіяних у проведенні акредитивної операції, а саме: банку-емітента, авізуючого, виконуючого, підтверджуючого (при необхідності надання підтвердження за акредитивом), рамбурсуючого (при передбаченні рамбурсу за акредитивом) банків. Один банк може виконувати функції авізуючого, виконуючого та підтверджуючого банку одночасно, проте банк-емітент також може бути і виконуючим банком. Експортеру рекомендується обирати в якості виконуючого банку свій банк, в якому він обслуговується, оскільки саме такий банк має, в більшості випадків, вигідне для експортера територіальне розміщення та надасть найбільш ґрунтовні консультації своєму клієнту щодо складання та оформлення документів за акредитивом.

4. Валюта акредитива (врахування валютного ризику). Валютний ризик, який є одним з найважливіших чинників міжнародної торгівлі, визначається як загроза втрат у результаті зміни курсів валют під час виконання контракту. Такий ризик виникає при змінах курсу валюти ціни відносно валюти платежу, тобто при зміні курсу в період між підписанням зовнішньоторговельного контракту і здійсненням платежу за ним. У разі збігу валюти ціни і валюти платежу валютний ризик спричинюється зміною курсу валюти контракту порівняно з національною валютою контрагентів або з падінням купівельної спроможності валют. Найчастіше експортерам та імпортерам слід остерігатися валютних ризиків при укладанні контрактів з відстрочкою платежу. При цьому виникає пряма залежність ступеню ризику від періоду відстрочки платежу. Захиститися від валютних ризиків при підписанні контракту можна за допомогою таких засобів як: валютні застереження, страхування валютних ризиків за допомогою форвардних валютних угод з комерційними банками, хеджування, страхування валютних ризиків у страхових компаніях. Тому, при визначенні валюти, в якій буде виставлятися акредитив (зазвичай співпадає з валютою зовнішньоекономічного контракту), експортер та імпортер повинні враховувати валютні ризики.

ОСОБЛИВОСТІ УЗГОДЖЕННЯ ПЛАТІЖНИХ УМОВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОМУ КОНТРАКТУ ТА РОЗРАХУНКІВ ЗА ДОКУМЕНТАРНИМ АКРЕДИТИВОМ

5. Сума акредитива. Акредитив може бути відкритий не на всю суму контракту у разі змішаних платежів (наприклад, авансових платежів).

6. Можливе визначення засобу комунікації, по якому надійдуть умови акредитива. Основними засобами комунікації, за допомогою яких може направлятися акредитив, це - пошта, телекс, SWIFT. При цьому, необхідно пам'ятати, що згідно статті 7 УПДА авізуючий банк повинен перевірити отриманий акредитив на достовірність (аутентичність). Бажано, щоб умови акредитива надійшли по системі SWIFT у ключованому форматі, що зменшує витрати часу на визначення достовірності акредитива. Це пояснюється тим, що ключоване SWIFT-повідомлення однозначно підтверджує достовірність (аутентичність) акредитива, а банку не треба проводити ніяких додаткових процедур щодо перевірки його достовірності. Проте, якщо між банками не встановлені активні SWIFT-ключі, що унеможливує передачу акредитива напряму у ключованому форматі (MT 700, 710, 720), можлива передача акредитива поштою або телексом, або SWIFT-повідомленням, заключованим з іншим банком, що призводить до додаткових витрат часу на визначення достовірності такого акредитива. Передати такий акредитив можна, скориставшись послугами третього (авізуючого) банку, але при цьому зростають витрати по обслуговуванню акредитива у зв'язку з появою третіх банків. Сторонам договору рекомендується завчасно дізнатися у своїх банків, чи мають вони між собою активні

SWIFT-ключі, щоб не користатися послугами третіх банків та не удорожчувати акредитивну операцію.

7. Домовленість про пред'явлення покупцю банківської гарантії. Акредитив може передбачати, наприклад, виставлення експортером гарантії виконання контрактних зобов'язань, сума якої встановлюється у певному відсотку від суми акредитива, або гарантії авансового платежу. При цьому, в даному випадку в акредитиві може міститися умова, що він буде оперативним тільки після виставлення такої гарантії.

8. Можливість коливання (+/- певний відсоток) від суми акредитива, кількості чи інших характеристик товару. В залежності від виду товару, його певних характеристик, можна передбачити в акредитиві відхилення від суми акредитива, кількості чи інших характеристик товару. Така умова може бути передбачена у разі купівлі-продажу, наприклад, сипучих чи рідких товарів, відвантаження яких важко здійснити точно. Така ситуація може виникнути, коли імпортер погоджується на придбання товару з певними характеристиками на визначений відсоток більше (або менше), ніж товару з іншими характеристиками і т.п. Звісно, при зміні кількісних або інших характеристик товару змінюється і вартість всієї партії. Важливість передбачення таких коливань полягає у тому, що, якщо експортер відвантажить товарів більше (або менше за умови заборони часткових відвантажень) у кількісному та сумарному еквіваленті, це буде означати наявність розходжень у документах з умовами акредитива, і експортер може не отримати кошти за відвантажений товар або отримати їх із суттєвим запізненням, а до нього, у деяких випадках, можуть бути застосовані штрафні санкції згідно з валютним законодавством. Проте, експортер повинен пам'ятати, що згідно статті 39 УПДА допускається, навіть за відсутності відповідної умови у тексті акредитива, відхилення у кількості товару +/-5%, але вартість цього товару (а відповідно і сума документів) не повинна перевищувати суму акредитива. Проте, таке правило не розповсюджується на товар, кількість якого виражена у пакувальних одиницях або штуках. Крім того, згідно статті 39с УПДА відхилення на 5% в сторону зменшення суми вимоги за акредитивом дозволяється при умові, що кількість товару та ціна за його одиницю, передбачені умовами акредитива, не зменшуються.

9. Спосіб виконання акредитива - за пред'явленням, з відстрочкою платежу, шляхом акцепту чи неогоцізації. При цьому, спосіб виконання акредитива шляхом платежу за пред'явленням означає оплату банком-емітентом (або підтверджуючим банком - за наявності) проти представлених за акредитивом документів; шляхом платежу з відстрочкою - оплату при настанні терміну платежу, визначеному умовами акредитива (наприклад, 30 днів від дати відвантаження); шляхом акцепту - акцепт тратти банком-емітентом (або підтверджуючим чи іншим банком-платником - за наявності) та її оплату при настанні терміну платежу; шляхом неогоцізації - можливість оплати виконуючим банком представлених йому за акредитивом документів (та отримання пізніше відшкодування цієї суми від банку-емітента або іншого банку-платника).

10. Строк (період) дії акредитива. Згідно статті 42а УПДА всі акредитиви мають передбачати дату закінчення строку дії акредитива, а також місце для представлення документів для платежу, акцепту або неогоцізації. Експортер повинен розуміти, що дата закінчення строку дії акредитива є останньою датою представлення ним документів, передбачених цим акредитивом. При цьому строк дії акредитива має бути таким, як того потребують умови зовнішньоекономічного контракту, тобто необхідно врахувати час, необхідний для виробництва товару, одержання транспортних засобів і оформлення документів тощо. Якщо ця умова узгоджена сторонами правильно не буде потреби вносити зміни щодо продовження терміну дії акредитива. Щодо місця для представлення бенефіціаром (експортером) документів, то воно визначається, в основному, місцерозташуванням (країна чи місто) виконуючого банку. У зв'язку з цим, бажано передбачити, яким банком буде виконуватися акредитив.

11. Остання дата відвантаження продукції. Експортер та імпортер мають узгодити дату, пізніше якої експортер не може відвантажувати товар.

12. Перелік документів, проти яких буде відбуватися платіж за акредитивом. Експортер та імпортер повинні пам'ятати, що згідно статті 4 УПДА банки мають справу лише з документами, а не з товарами, послугами та /або іншими видами виконання зобов'язань, до яких мають відношення ці документи. Але банки перевіряють та приймають лише ті документи, які передбачені умовами акредитива (стаття 13а УПДА). Якщо надані документи, які не передбачені умовами акредитива, банки мають право повернути їх

тому, хто їх представив, або передати їх далі без відповідальності зі своєї сторони (Стаття 13а УПДА). Ще один момент, якщо акредитив передбачає які-небудь умови, але без посилання на документ(и), який має бути представлений згідно цих умов, банки не будуть приймати до уваги такі умови (стаття 13с УПДА). У зв'язку з цим, бажано не вимагати (передбачити) представлення документів, які бенефіціар (експортер) не може скласти або отримати, та не зазначати деталі та умови, які можуть бути невідомі або які неможливо визначити виходячи із зовнішнього вигляду документу.

Щодо переліку документів, то згідно статті 20 УПДА необхідно чітко передбачити, проти яких документів буде здійснюватися платіж, акцепт або неогоціція за акредитивом. При цьому, необхідно зазначити 2 основні складові щодо визначення переліку документів [6]:

- перелік та види документів залежать від правил, що регулюють експортно-імпортні;
- операції в країнах партнерів;
- експортер повинен усвідомлювати, які документи він зможе представити, і що він;
- може представити їх у тій формі та з тими подробицями, як того вимагає імпортер.

Необхідно також передбачити, скільки оригіналів та копій кожного документа повинен представити експортер. Наприклад, якщо відвантаження товару відбувається морським шляхом, необхідно передбачити представлення експортером повного комплексу коносаментів. Для імпортера це дуже важливо, оскільки коносамент дає право власності на товар. Також на кількість документів впливає і потреба імпортера в цій кількості документів для власного використання. Ще один важливий момент, необхідно передбачити такий перелік документів, який потрібен імпортеру для митного очищення товару, його отримання та представлення, за необхідності, деяких документів до певних державних чи інших органів. Тому, виходячи з цього, експортер та імпортер повинні домовитися про чіткий перелік документів та вимог до них. Хоча акредитив може передбачити представлення експортером лише інвойсу (рахунка-фактури), найчастіше серед переліку документів, проти яких відбувається платіж за акредитивом, зустрічаються:

- інвойс;
- транспортний документ (коносамент, авіанакладна, автонакладна, залізнична);
- накладна, комбінована транспортна накладна); - страховий документ (страховий поліс або сертифікат);
- інші документи, в т.ч. офіційні документи, які вимагаються різними державними органами (сертифікати походження, пакувальні листи, сертифікати якості, ваги;
- аналізу товарів, митні декларації, консульські фактури, ветеринарні сертифікати;
- посвідчення про виконання певних умов контракту тощо).

Крім того, суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, які використовують розрахунки за допомогою акредитивів, повинні пам'ятати та узгоджувати у контракті те, що, якщо необхідне представлення документів, окрім транспортних, страхових документів та інвойсів, рекомендується чітко зазначити:

- ким такі документи повинні бути виписані;
- формулювання та дані, які вони повинні містити (стаття 21 УПДА).

Необхідно зазначити, що для максимального захисту інтересів імпортера та його впевненості, що товар він отримує у належному вигляді та у відповідності до певних якісних характеристик та стандартів, можна передбачити підписання експортером та імпортером акту прийомки-передачі товару (наприклад, або в місці відвантаження, або розвантаження). Проте, представлення такого документа невігодно експортеру, оскільки у нього збільшуються витрати часу на підготовку та представлення документів до банку, що призводить, в свою чергу, до затримки платежу відносно дати відвантаження. Крім того, з метою захисту своїх інтересів щодо одержання товару з відповідними якісними характеристиками імпортер може вимагати від експортера представити за акредитивом (тобто включити до переліку документів за акредитивом) такі документи як, наприклад, сертифікати аналізу, якості. Можливо також передбачити, щоб такого роду документи видавалися спеціалізованими державними або міжнародними організаціями.

13. Термін, протягом якого повинні бути надані документи до виконуючого банку. Згідно статті 43а УПДА для акредитивів, які передбачають представлення транспортного документа, необхідно зазначити спеціальний період часу після дати відвантаження, протягом якого документи повинні бути надані бенефіціаром (експортером) до виконуючого банку. Цей час необхідний експортеру, щоб:

- зібрати всі необхідні документи;
- підготувати документи для представлення та
- представити до виконуючого банку документи, передбачені умовами акредитива, враховуючи час, необхідний для їх пересилання поштою (кур'єром) [6].

Якщо ж такий період часу не обумовлений, то згідно статті 43 а УПДА таким періодом автоматично вважається 21 день від дати відвантаження товару. Проте, це не дає приводу для непередбачення цього періоду. УПДА (стаття 43а) також передбачають, що документи за акредитивом повинні бути надані бенефіціаром (експортером) до виконуючого банку не пізніше дати закінчення строку дії акредитива, навіть якщо період представлення документів не закінчився.

14. Мова, якою повинні бути складені документи. Розглядаючи мовне питання, необхідно розрізняти мову, на якій буде виставлятися акредитив (тобто мова тексту умов акредитива), та мову, на якій складаються документи (тобто мова документів). Щодо тексту умов акредитива, то він складається, в основному, англійською мовою - однією з офіційних мов МТП. Проте, існують рекомендації МТП [6], згідно яких акредитив може виставлятися:

- або англійською, або французькою, або
- англійською та французькою, або
- англійською, або французькою та будь-якою іншою мовою, або

ОСОБЛИВОСТІ УЗГОДЖЕННЯ ПЛАТІЖНИХ УМОВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОМУ КОНТРАКТУ ТА РОЗРАХУНКІВ ЗА ДОКУМЕНТАРНИМ АКРЕДИТИВОМ

- іншою мовою, якщо акредитив використовується тільки на території розповсюдження цієї мови.

За відсутності цього пункту в умовах акредитива документи складаються мовою акредитива (стаття 26 МСБП). Слід зазначити, що деякі документи (наприклад, залізнична накладна, вантажно-митна декларація тощо), що передбачені умовами акредитива, можуть мати печатки та штампи (наприклад, штамп відправлення) мовою, якою складання документів не дозволено (наприклад, штамп на українській мові, а документи приймаються на російській). Така, на перший погляд, дрібниця може стати причиною відмови банку-емітента (підтверджуючого банку) в оплаті таких документів. Тому, рекомендується передбачити в акредитиві відповідну умову стосовно мови, якою можуть проставлятися штампи та печатки.

15. Можливість та дозвіл на часткове відвантаження та перевантаження товару. Рішення про дозвіл або заборону часткових відвантажень товару залежить виключно від можливостей експортера відвантажувати обумовлений товар в повному обсязі або частково. У разі якщо експортер не зможе здійснити відвантаження товару одразу, він може домовитися з партнером про передбачення в акредитиві часткових відвантажень. Непередбачення цієї умови у тексті акредитива означає, що часткові відвантаження дозволені (стаття 40а УПДА). Щодо перевантаження товару, то на його дозвіл або заборону впливатиме домовленість та визначення партнерами методу відвантаження або виду транспорту, який буде застосовуватися для постачання товару [6].

16. Місце призначення та місце відвантаження товару. Прямого відношення ця умова не має до платіжних умов контракту, але при використанні у розрахунках акредитива впливає опосередковано, оскільки повинна бути чітко визначена в умовах такого акредитива. Тому експортер та імпортер повинні узгодити всі дрібниці щодо способу транспортування товару, тобто вони повинні визначити, в якому місці товар буде прийнято до транспортування, відправлено або завантажено на борт, і куди він має бути доставлений (місце доставки, розвантаження або кінцевого призначення). При цьому пункти, порти або аеропорти відвантаження та призначення повинні бути зазначені як міста, аеропорти, країни або групи країн. Проте, не рекомендується використовувати аббревіатури та скорочення, а також такі нечіткі визначення, як: "основні порти", "Західноєвропейські порти", "порти Близького Сходу" тощо [6].

17. Можливість рамбурсу за акредитивом - вигідно експортеру. Для прискорення отримання експортером платежу за акредитивом можна передбачити рамбурс (вимога платежу) на інобанк (рамбурсуючий банк), в якості якого може виступати як сам банк-емітент, так і інший третій банк. При цьому експортер протягом кількох днів (зазвичай 3 робочі дні) від дати визначення документів такими, що відповідають умовам акредитива, отримує платіж за акредитивом. Рамбурсна (платіжна) вимога надсилається виконуючим банком (підтверджуючим банком) по системі SWIFT на рамбурсуючий банк. Рамбурс повинен відповідати УПМР.

18. Можливість переказу покриття за акредитивом до виконуючого банку (банку експортера). Покриття за акредитивом знаходиться у банку, який зобов'язаний платити за цим акредитивом (зазвичай це банк-емітент). Проте, покриття за акредитивом може бути переведене і до виконуючого (підтверджуючого) банку. В цьому випадку, необхідно чітко зазначити, в якому банку буде знаходитися покриття, а банк-емітент при виставленні акредитива повинен зазначити умови, на яких буде переведене покриття до виконуючого банку (наприклад, на 3-й день від дати виставлення акредитива) або зажадати від останнього інструкцій щодо його переведення.

19. Примітка про підпорядкованість УПДА. Акредитив має бути підпорядкований УПДА. При цьому самі умови акредитива повинні містити посилання на УПДА. Проте, акредитив, що надійшов до авізуючого (виконуючого, підтверджуючого) банку у ключованому SWIFT-повідомленні (MT 700, 710, 720), автоматично підтверджує підпорядкованість УПДА.

20. Оплата комісій за акредитивом. Зазвичай комісії на території своєї країни сплачує імпортер, а за її межами - експортер. Проте, мають місце випадки, коли всі комісії за акредитивом сплачує або експортер або імпортер. Питання оплати комісій повинне бути узгоджене сторонами у платіжних умовах зовнішньоекономічного контракту, які передбачають розрахунки за акредитивом. Такий поділ комісій залежить, в першу чергу, від різних умов, на яких купується-продається товар (ціна, умови поставки, унікальні характеристики товару, термін виробництва товару тощо). Також може бути передбачена примітка щодо оплати імпортером (аплікантом) комісій банку за внесення змін до умов акредитива у разі відкриття акредитива у невідповідності з умовами зовнішньоекономічного контракту, а також оплати комісій банку за внесення змін до умов акредитива стороною, що ініціювала такі зміни. За відсутності такої примітки комісії розподіляються між контрагентами згідно домовленостей.

Окремо хотілося б зупинитися на найменуванні товару в умовах акредитива. Хоча це не є пунктом платіжних умов зовнішньоекономічного контракту і зазначається в іншій статті - предмет контракту, все ж важливо, що найменування товару в умовах акредитива повинно бути зазначено якомога коротше (стаття 5а УПДА) без зайвих подробиць. Необхідно ще раз підкреслити, що згідно зі статтею 5 УПДА інструкції щодо виставлення акредитива повинні бути повними і чіткими. При цьому, щоб запобігти будь-якій плутанині або непорозумінням, банки повинні надавати своїм клієнтам необхідні консультації з метою недопущення надання зайвих подробиць до дексту акредитива. Досвід роботи з акредитивами свідчить про те, що такі подробиці лише заважають нормальному проведенню операцій за документарними акредитивами. На практиці чим більш складний акредитив, тим більше ймовірність, що виникнуть проблеми в роботі з ним [6].

Таким чином, беручи до уваги наведені вище рекомендації щодо узгодження сторонами платіжних умов зовнішньоекономічного контракту, на основі яких наказодавець (аплікант) акредитива складає заяву

на відкриття акредитива, необхідно підходити до їх узгодження "розумно", тобто, з однієї сторони, передбачити основні нюанси проведення акредитивної операції, а, з іншої, не вдаватися до зайвих подробиць, які тільки можуть завадити цій операції і призвести до плутанини та непорозуміння, як між банками, так і їх клієнтами. В більшості випадків, визначити, що є "комерційно необхідним", а що є "зайвим" для зазначення в тексті акредитива повинні самі експортер та імпортер, натомість банки можуть лише надавати свої рекомендації та побажання.

Ця стаття присвячена розгляду такому важливому для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності питанню як складання платіжних умов зовнішньоекономічного контракту. Звісно, висвітлити всі нюанси цієї теми неможливо, оскільки кожна окрема зовнішньоекономічна угода має свої особливості, кожна країна, завдяки своєму національному законодавству та державному регулюванню, впливає на певні умови такої угоди. Проте, враховуючи актуальність цієї теми, є сподівання, що ті рекомендації та проблемні питання, які висвітлені в цій статті, допоможуть експортерам та імпортерам в узгодженні платіжних умов контрактів та найбільш вдалому проведенні акредитивних операцій. Основною ж задачею банків є визначення разом з клієнтами найбільш оптимальних умов проведення акредитивних операцій та надання в межах своєї компетенції ґрунтовних рекомендацій та консультацій з будь-яких питань, які виникають у клієнтів.

Джерела та література

1. International Standard Banking Practice (ISBP) for the examination of documents under documentary credits: ICC Publication № 645. - Paris: ICC Publishing, S.A., 2003.
2. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов: Публикация МТП № 500 на русском и английском языках. Серия "Издания Международной торговой палаты". — М: Издательство АО "Консалтбанк", 1994.
3. Унифицированные правила для межбанковского рамбурсирования по документарным аккредитивам: Публикация МТП № 525. Серия "Издания Международной торговой палаты". Пер. с англ. — М.: Издательство АО "Консалтбанк", 1996. - 56 с.
4. Унифицированные правила для межбанковского рамбурсирования по документарным аккредитивам: Комментарий на русском и английском языках. - М.: Издательство АО "Консалтбанк", 1998.
5. Указ Президента України "Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України" від 04.10.1994 р. №566-94.
6. Новые стандартные формы документарных аккредитивов для УОП 500. Публикация МТП № 516. Серия: "Издания Международной Торговой Палаты". На рус. и англ. яз. - М.: Издательство АО "Консалтбанк", 1996. - 112 с.
7. Аккредитивы. Документарное инкассо. Банковские гарантии: 77-й выпуск серии изданий Швейцарские Кредит-анштальт «Кредит Свисс».
8. Бровков СМ., Руденко Л.В. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід та українська практика. -К: ТОВ Агенство "Україна", 2001. -380 с.
9. Івасів Б. С Міжнародні розрахунки: Підручник. - Тернопіль: Карт-бланш, 2004. - 223 с
10. Лепендина Н. Внешнеторговый договор: правовое и валютное регулирование // Методический журнал "Международные банковские операции". -04.2004. -№4.
11. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник /Под ред. Л.Н. Красавиной. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 200. - 608 с: ил.
12. Руденко Л. В. Міжнародні кредитно-розрахункові валютні операції: Підручник. - Київ: ПУЛ, 2003. - 616 с
13. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник. - К.: Лібра, 2002. - 304 с
14. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг. ред. А. І. Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К Серажим. -К, 1997. - 448 с

Нагорский Ю.А.

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Постановка проблемы

В настоящее время недостаточно внимания со стороны предпринимателей уделяется культуре бизнеса. Тем не менее ученые работают над этой проблемой, видя в этом большие возможности установления цивилизованных отношений между предпринимателями и в обществе в целом. Только в этих условиях Украина может обеспечить себе стабильное развитие, благосостояние своих граждан.

Целью данной статьи является поиск путей формирования организационной культуры, а также выявление влияния различных культур на работу предприятия.

2. Анализ последних исследований и публикаций по данной проблеме

Формирование корпоративной культуры осуществляется посредством информационного воздействия на человека. Через обеспечение индивидуума информацией в различных формах создаются как индивидуальные, так и социальные ценности личности. На основе этого в сознании (подсознании) человека строится определенная модель восприятия тех или иных явлений. Таким образом формируется система знаний, индивидуальный опыт, культура поведения, общения. Эта модель формирует у каждого свою систему знаний, индивидуальный опыт, культуру. В этой связи каждые новые знания, опыт, культурные ценности становятся таковыми только в пределах определенной индивидуальной модели, которая движет челове-