

БАНКІВСЬКІ ГАРАНТІЇ ЯК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ПЛАТІЖНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

М.Б. Чижевська,

Полтавський університет споживчої кооперації України

Діяльність українських господарюючих суб'єктів на міжнародних ринках супроводжується певними труднощами і ризиками. Найбільш значні з них: зміна ціни на товар після укладення контракту; відмова імпортера від товару або його оплати; помилки у документації та при оплаті товару; неплатоспроможність покупця; нестійкість валютних курсів; "заморожування" валютної виручки; блокування рахунків тощо.

Для окремих видів ризиків у світовій практиці торговельно-фінансових відносин існують застереження і специфічні операції, які зменшують або роблять максимально неможливими їх.

Більшість банківських фахівців вважає, що найвигіднішим методом платежу в зовнішньоекономічних операціях суб'єктів господарювання, з точки зору ризику, є документарний акредитив. Але він досить дорогий інструмент для обох контрагентів. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність знайти більш дешевий інструмент платежу, який за функціями не поступається акредитиву. При цьому велике значення має стадія узгодження зовнішньоторговельного контракту між експортером та імпортером, а також угоди про рефінансування між банком експортера і банком імпортера. На цій стадії доцільно передбачити використання (замість документарного акредитиву) такого інструменту як гарантія платежу або гарантія виконання контракту. Банківська гарантія не тільки допоможе скоротити час документообігу, але й знизити витрати на фінансування угоди, що у свою чергу призведе до здешевлення кредиту покупця, прискорення оборотності кредитних ресурсів. Ми звертаємо увагу на те, що банківська гарантія – це не метод платежу і не форма розрахунку. Банківська гарантія є лише додатковим забезпеченням у вигляді письмових односторонніх зобов'язань.

Суттєвою ознакою гарантії є функція забезпечення. Гарантія також надає переваги ліквідності, що дозволяє відмовлятися від надання коштів у депозит. Гарантії не є інвестиційними інструментами і не можуть бути предметом торгівлі. Вони відрізняються від акредитивів тим, що акредитиви це платіжний інструмент, а гарантії свого роду страховку того, що зобов'язання за контрактом будуть виконані.

Згідно з українським законодавством банк-гарант несе додаткову (солідарну) відповідальність перед бенефіціаром (на відміну від поруки, де відповідальність є солідарною). Внутрішні українські гарантії мають ознаки як незалежних банківських гарантій, так і умовних. Крім цього, вони тісно пов'язані з основним контрактом. Слід зазначити, що в українському законодавстві поняття "гарантія" сформульоване неявно і недостатньо, тому ми не маємо чітких правил роботи з банківськими гарантіями в Україні, як це відбувається у провідних європейських країнах. Це одна з причин недовіри

іноземних банків та компаній до українських гарантій і вимог, щоб гарантії українських банків були підтверджені першокласними європейськими банками.

Зазвичай, при фінансуванні зовнішньої торгівлі українські банки використовують незалежні гарантії (хоча це не врегульовано законодавством). Інколи банки підпорядковуються відносно міжнародних гарантій “Уніфікованим правилам щодо гарантій, які підлягають оплаті за пред’явленою вимогою”. Але, на жаль, українські банки майже не випускають безумовних гарантій і не прагнуть діяти як безумовні гаранти. Це знову ж таки пов’язано із недоліками українського законодавства. Наприклад, у разі платежу банк наражається на проблему, пов’язану зі стягненням застави, що оформлена під гарантію, на користь банку. Ця процедура надто складна і громіздка, а судова справа може затягнутися на довгі місяці, а то й роки. Ще одна проблема, пов’язана з тим, що українські банки (на відміну від банків більшості іноземних країн) не мають права безспірного списання коштів з рахунків клієнтів у разі заборгованості останніх (не тільки за основним боргом, а й за комісійними винагородами та затратами). Якщо врахувати ще й відому “дисциплінованість” багатьох українських підприємств, це значно ускладнює діяльність банків, а інколи робить використання гарантій взагалі неможливим.

Невикористання безумовних гарантій в Україні пов’язане з відсутністю практики відкриття банками кредитних ліній для своїх клієнтів для проведення усіх видів банківських операцій. Тому кожна активна операція, що здійснюється банком не за рахунок коштів клієнта, потребує довготривалого оформлення кредитних відносин між банком і клієнтом та відповідного оформлення забезпечення. Знову ж таки постає проблема із заставою.

Ця ідея є результатом діяльності робочої групи одного з провідних українських банків, провела ряд переговорів з провідними західними банками, оговоривши запропоновану схему. Із зацікавленістю віднеслися до пропозиції про заміну документарного акредитиву (як інструменту платежу за угодою) на банківську гарантію німецькі економісти. Однак було підкреслено, що така заміна можлива тільки за наявності довгострокової кредитної лінії. На жаль, на практиці схему застосувати не вдалося, але ми вважаємо, що для деяких українських підприємців (і не тільки) ця схема, можливо, стане новою перспективою у розвитку відносин із західними банками.

Розглянемо ситуацію, коли документарний акредитив загальною вартістю 1 млн. дол. США міняється на банківську гарантію у тому ж розмірі. Термін дії і акредитиву, і гарантії – три місяці (максимальний термін, згідно із законодавством), документи про відвантаження будуть надіслані до українського банку-емітенту на базі інкасо. У випадку, якщо з деяких причин український імпортер не здійснить платіж за інкасо, набирає чинності банківська гарантія, і платіж на користь іноземного експортера буде здійснюватиметься у межах банківської гарантії.

Всі комісії, які використовуються у розрахунках, були офіційними ставками, які в свою чергу відповідали рівню компенсаційної винагороди більшості західних банків, що дозволяє забезпечити достовірність економічного аналізу і обґрунтованість нашої пропозиції.

У наведеному розрахунку була використана мінімальна ставка комісії іноземного банку за підтвердження документарного акредитиву (0,7 %), який

відкривається за дорученням українського апліканта. Середня ставка комісії за підтвердження подібних акредитивів складає 1-2 % за 3 місяці. Розрахунок ефективності застосування нашої пропозиції наведено у таблиці 1.

Більшість банків, які залучаються до операцій з фінансування експорту у формі “кредиту покупцю”, у країнах з розвинутими системами експортного кредитування використовують національну систему гарантій експортних кредитів, що дозволяє мінімізувати політичний і комерційний ризики фінансових операцій.

Розрахунок, який наведений у таблиці, переконливо доводить, що в даній ситуації українському контрагенту доцільно було б використати банківську гарантію. Якщо при використанні документарного акредитиву загальна сума комісій складала 60500 дол. США, то в іншому випадку, при застосуванні банківської гарантії – 40000 дол. США. Отже, економічний ефект, що отримав би український господарюючий суб’єкт, склав 20500 дол. США, або 33,88 %.

Отже, уміло використовуючи методи платежів, активно співпрацюючи з банком господарюючі суб’єкти можуть вирішувати не тільки власні проблеми, але й проблеми багатьох партнерів. Користь від цього отримують також і банківські установи, які значно розширюють обсяги надання послуг і збільшують свої прибутки.

Таблиця 1

Розрахунок ефективності витрат при використанні банківської гарантії замість документарного акредитиву

Варіант 1			Варіант 2		
Комісії та інші витрати за акредитивом	Ставка комісійної винагороди, %	Сума комісії та інших витрат, дол. США	Комісії та інші витрати за гарантією	Ставка комісійної винагороди, %	Сума комісії та інших витрат, дол. США
Комісія за відкриття акредитиву (за 3 місяці)	0,2 max 1000 дол.	1000,00	Комісія за надання гарантії (на 3 місяці)	0,3 max 500 дол.	500,00
Комісія іноземного банку за підтвердження акредитиву* (за 3 місяці)	0,7	14000,00	-		
Комісія за платіж по акредитиву	0,15	1500,00	Комісія за платіж по гарантії**	0,1	-
-	-	-	Комісія за платіж по інкасо	0,15	1500,00
Користування кредитними	18,00	45000,00	Користування кредитними	13,00	32500,00

Варіант 1			Варіант 2		
Комісії та інші витрати за акредитивом	Ставка комісійної винагороди, %	Сума комісії та інших витрат, дол. США	Комісії та інші витрати за гарантією	Ставка комісійної винагороди, %	Сума комісії та інших витрат, дол. США
ресурсами***			ресурсами***		
Всього за 1 варіантом		60500,00	Всього за 2 варіантом		40000,00
Ефективність, дол. США, %					20500,0 (33,88 %)

*Якщо акредитив непідтверджений, то комісія не береться і ефективність складатиме 6500 дол. США (але, як ми зазначали, іноземні контрагенти майже завжди наполягають на підтверженні).

**В даному випадку ми розраховували максимальні витрати за цією угодою, припустивши, що гарантійний випадок не наступив і платіж було проведено по інкасо. При настанні гарантійного випадку платіж буде проведено по гарантії, і сумарні витрати за угодою складуть 20000 дол. США.

***Якби український імпортер не використовував банківського фінансування, то ефективність склала б 800 дол. США.