

30,000,000

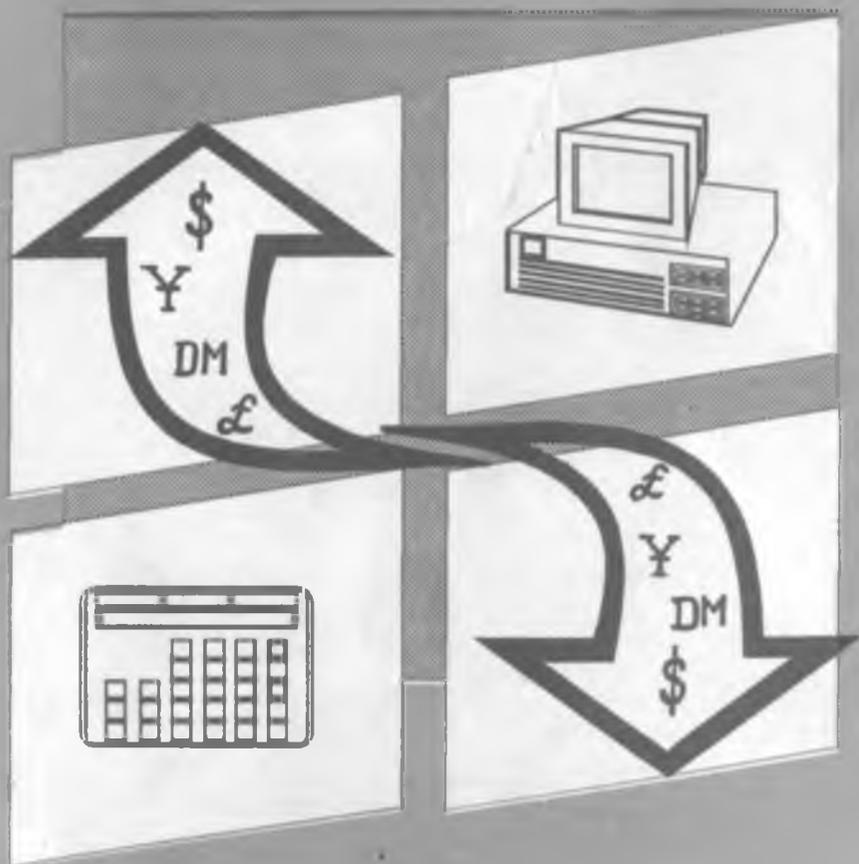


Сабир Ширинов закончил в 1989 г. Ташкентский институт народного хозяйства (ныне Ташкентский Государственный Экономический Университет). В настоящее время учится в аспирантуре этого Университета. В 1992 г. обучался в Швейцарии по организации банковского дела и международных операций.

В настоящее время С. Ширинов работает в Национальном банке внешнеэкономической деятельности в отделе международных торговых расчетов. Он изучает проблемы организации международных расчетов Республики Узбекистан с иностранными государствами.

С.Э.ШИРИНОВ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФИРМ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ



М-63

С. Э. ШИРИНОВ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФИМ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

ТАШКЕНТ "УЗБЕКИСТОН" 1994



Предлагаемая книга интересна тем, что в ней рассматривается весь комплекс вопросов, связанных с системой международных расчетов. Анализируются некоторые теоретические и практические аспекты совершенствования организации международных операций.

Книга может быть учебным пособием для студентов факультетов соответствующих специальностей, а также может использоваться работниками банка и различных фирм при правильной организации системы международных расчетов и разрешений противоречий, возникающих во внешнеэкономических связях. Она имеет методологическое значение при создании платежной системы Республики Узбекистан.

Рецензенты

- С. С. ГУЛЯМОВ, член корреспондент Академии наук Республики Узбекистан, доктор экономических наук, профессор.
С. А. БЕРЖАНОВ, доктор экономических наук, профессор.

М. В. А.
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Потребность улучшения международных экономических отношений в Республике Узбекистан на данном этапе развития предопределяет возможность и необходимость раскрытия сущности международных расчетов. В современных условиях развития международных экономических отношений имеются объективные предпосылки широкого применения различных форм международных расчетов.

Наша страна не имеет опыта эффективной организации международных расчетов и в условиях рыночной экономики она делает лишь первые шаги. В связи с этим большой интерес представляет изучение и обобщение зарубежного опыта, а также научных достижений по этим вопросам.

Международные расчеты представляют основную форму проявления международных экономических отношений, возникающих в сфере внешнеэкономических связей. Их развитие находится в определенной зависимости от степени развитости национальной экономики, денежно-кредитной и экономической политики нашей республики. Внешнеэкономический курс, выбранный правительством Узбекистана, определяет характер и направление развития международных расчетов.

В настоящее время внешнеэкономическая реформа ориентирована на создание мощной банковской системы, развитие среднего и мелкого бизнеса, обеспечение самостоятельности фирм, привлечение иностранных инвесторов, создание гибкой валютно-денежной системы и др. Узбекистан постепенно интегрирует в мировое хозяйство и в кратчайший срок должен специализироваться на поставке готовых товаров на международный рынок. Механизм международных расчетов должен содействовать достижению намеченных целей.

Глобальной проблемой сегодняшнего дня является создание платежной системы Республики Узбекистан. Мировая практика накопила в этой области немалый опыт.

Наших товаропроизводителей недостаточно удовлетворяют существующие формы международных расчетов. Поэтому следует применять разнообразные формы международных расчетов.

Главным вопросом международных расчетов является обеспечение защиты от потери валютно-денежных ресурсов. Республика теряет очень большие суммы от колебания курсов иностранных валют.

Несмотря на создание организационно-правовых и экономических предпосылок для перехода организаций и фирм на внешнеэкономическую деятельность, существенных сдвигов в этом направлении не наблюдается. Экспортная деятельность развивается слабо. Кроме того, многие просчеты при осуществлении внешнеэкономических операций связаны с отсутствием опыта работы на внешнем рынке у участников внешнеэкономических связей.

В связи с этим особую актуальность имеет изучение валютно-финансовых условий внешнеторговых контрактов с иностранными партнерами, от содержания которых зависит эффективность экспортно-импортных операций.

СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ. ЕЕ СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

В период перехода к рыночной экономике наша страна остро нуждается в существенных преобразованиях всего хозяйственного механизма, в частности, механизма внешнеэкономических связей. Необходимость преобразования вызвана тем, что данный этап порождает в национальной экономике массу проблем.

Несмотря на постепенное улучшение, ситуация в экономике остается проблемной. Высокий уровень инфляции выбивает из строя механизмы денежного обращения, ценообразования и стимулирования экономического развития. Недостаточность резерва иностранных валют препятствует созданию собственного валютного рынка и делает невозможным установление реального курса сума к иностранным валютам. Из-за дефицита платежного баланса тормозится конвертируемость национальной валюты Республики. Существующие недостатки в валютном законодательстве, в частности "Законе о валютном налогообложении", порождают негативные явления в производственной сфере.

Для развития производственного сектора остро необходимы иностранные инвестиции. Однако иностранные инвесторы пока еще не верят в стабильность и благоприятность нашей экономической политики. В такой ответственный момент ощущается необходимость в совершенствовании международных расчетов Республики Узбекистан, а также, в первую очередь, в приближении их к международному стандарту. Пора отказаться от старых методов ведения расчета, существовавших еще в СССР. Продолжает оставаться громоздким объем бумажных работ, что благоприятствует сохранению бюрократии



— главной детали механизма тормоза деловой активности населения нашей республики.

Создание национальной системы международных расчетов на основе международного стандарта требует раскрытия экономической сущности международных расчетов. По мнению Л. В. Большынова, О. С. Богданова¹ международные расчеты — это система осуществления и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам государства, компаний, предприятий, организаций, граждан, находящихся на территории других стран, которая возникает в результате экономических, политических, культурных и иных отношений.

Авторы вышеприведенной формулировки международных расчетов не учитывают расчеты по бартерной операции. Думается, что международные расчеты представляют собой взаимодействующую подсистему международных связей, элементами которой являются следующие категории: финансово-расчетные средства платежей; объекты и субъекты международных расчетов; техника и правовые нормы, регулирующие организации международных расчетов. Каждый элемент подсистемы имеет особую историю появления и развития, на практике они взаимодействуют не только между собой, но и с элементами других подсистем. Некоторые специфические категории принадлежат к нескольким подсистемам, поэтому раскрытие сущности одного фактора дает характеристику нескольких подсистем. Международные расчеты нельзя рассматривать оторвано от других областей международных отношений.

Сегодня в мировой практике используют различные формы международных расчетов, различающихся по сложности техники, цели назначения и условиям применения.

Множество форм международных расчетов усложняет изучение их сущности. Предлагаемая ниже классификация позволяет преодолеть сложившуюся сложность определения сущности международных расчетов. По характеру проводимые операции делятся на торговые и неторговые.

К международным торговым расчетам будем относить все операции, связанные с экспортом и импортом товаров и услуг. Международные неторговые расчеты охватывают

¹ Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. Международные отношения, 1991.

операции, связанные с оказанием услуг иностранным туристам и туристам Узбекистана, оказанием различной финансовой помощи с образованием различных фондов, и другие операции, не входящие в группу международных торговых расчетов.

По характеру субъектов различают:

- а) межгосударственные расчеты;
- б) международные расчеты юридических лиц Республики Узбекистан;
- в) международные расчеты физических лиц и иностранных фирм и представительств, находящихся на территории Узбекистана.

Межгосударственные расчеты ведутся на уровне государств для урегулирования кредиторских и дебиторских задолженностей. Перечень форм международных расчетов, используемых при расчете с зарубежными партнерами, будем относить к группе "б". Международные расчеты физических лиц и иностранных фирм и представительств отличаются от других групп расчетов тем, что регулируют международные экономические отношения между частными лицами Республики Узбекистан и иностранными фирмами, а также расчеты иностранных фирм и представительств, находящихся на территории Республики Узбекистан, и иностранных государств, фирм и лиц.

Международные расчеты осуществляются при помощи различных средств платежа, используемых в международном обороте — векселей, банковских платежных документов, чеков, денежных аккредитивов, телеграфных переводов. Эти средства платежа выражаются в национальных валютах и, следовательно, зависят от колебания их валютных курсов. Каковы бы ни были разновидности экономических связей между странами, существует общая проблема — состояние расчетов между ними.

Поскольку в каждой стране платежным средством является своя валюта, то, очевидно, торговля, равно как и другие неторговые виды операций, обуславливает необходимость обмена валют. В настоящее время не существует единой валюты, выступающей законным платежным средством, признанным во всех странах. Обмен валют осуществляется на основе установленных курсов. Курс обмена валют, по мнению Эдвинда Меншфильда, представляет собой "количество единиц одной валюты, подлежащее обмену количества единиц другой валюты".

Например, клиент из Америки хочет купить книги у германского издателя. Для осуществления сделки покупатель нуждается в марках Германии. Когда издатель согласится на сделку, у американского бизнесмена появится возможность оплатить в долларах США. Однако во всех случаях либо американский бизнесмен, либо немецкий издатель должны обменивать доллары США на немецкие марки. Таким образом в международные расчеты вовлекается международный обмен валют. Обмен иностранных валют производится очень просто. Американский бизнесмен покупает немецкие марки в банке по установленному курсу. Например, стоимость немецкой марки составляет 0,50 американских долларов, итак, курс доллара к немецкой марке — 1:2.

Резкое колебание валютных курсов создает неустойчивость в международном обмене товарами и услугами, что в валютно-кредитных отношениях может привести к серьезным денежным потерям одних и необоснованным выигрышам других. Поэтому знание о валюте, валюте сделки, валюте платежа, валюте расчетов и форме расчетов имеет большое значение для оптимальной организации международных расчетов в Узбекистане. Например, до недавнего времени Центральный банк Республики Узбекистан дублировал результаты торгов Московской валютной биржи в качестве единого курса обмена и расчета на территории республики. Думается, что это являлось главной причиной роста дефицита платежного баланса нашей республики и кроме того приносило значительный ущерб развитию экономики.

Валюта — итальянское слово, буквально означающее цену, стоимость, — является денежной единицей стран. В более узком смысле валюта — это денежные знаки иностранных государств. По мнению Н. Е. Чистякова ("Основы внешнеэкономических знаний", 17 глава), к валютным ценностям относятся:

а) платежные документы (чеки, векселя, аккредитивы, дорожные чеки);

б) банковские платежные документы в национальной денежной единице, приобретенные за иностранную валюту с правом конверсии их в иностранную валюту;

в) иностранная валюта, включая банкноты, казначейские векселя, монеты;

г) фондовые ценности (акции, облигации и т. д., выраженные в иностранной валюте);

д) драгоценные металлы (золото, серебро, платина), металлы платиновой группы (ириды, осмий, палладий, родий, рутений) в любом виде и состоянии за исключением ювелирных и бытовых изделий из этих металлов и лома таких изделий;

ж) природные драгоценные камни в сыром и обработанном виде (алмазы, а также жемчуг), за исключением ювелирных и бытовых изделий из этих камней и лома таких изделий. Представляется, что мнение автора, выраженное в пункте "б", где даны банковские платежные документы в рублях, приобретенные за иностранную валюту, с правом конверсии их в иностранную валюту, является устаревшим. Инвалютные рубли являются инструментом междуна.родных расчетов тоталитарной экономики или экономики, основанной на командных методах. В настоящее время инвалютные рубли как особая форма валюты отменены.

Как указывалось выше, валюта является денежной единицей иностранных государств, поэтому, видимо, нельзя включать драгоценные металлы и камни как в обработанном виде, так и в природном в валютные средства, если они не являются денежной единицей. Подобные виды ценностей было бы правильно называть "драгоценные металлы и камни". Кроме того, в международных расчетах используются кредитные и платежные документы в качестве валютных средств.

В международной практике среди средств международных расчетов различают валюты с внешней и внутренней обратимостью. Под внешней обратимостью понимают возможность свободного перевода на счета иностранцев и свободной конверсии средств в данной валюте. Для осуществления внешней обратимости не требуется существенного изменения экономической политики, создания дополнительных валютных резервов, так как они могут пополняться за счет притока средств от нерезидентов.

Нерезидент — спец. термин внешнеэкономической деятельности. Иностранцы физические и юридические лица, а также лица данной страны и лица без гражданства, постоянно проживающие за границей и действующие на основе законодательства страны пребывания. Кроме того, дипломатические, торговые и другие иностранные представительства, не осуществляющие хозяйственной или иной коммерческой деятельности.

Внутренняя обратимость предусматривает возможность резидентов — граждан и организаций данной страны — осуществлять платежи за границу и покупку иностранной валюты без каких-либо ограничений. Внутренняя обратимость включает в себя, как правило, внешнюю обратимость и является полной формой конвертируемости валюты. Ее введение и поддержание предусматривает идентичность условий функционирования внутренней экономики с мировым рынком. Внутренняя обратимость является результатом интеграции национального хозяйства в мировую экономику и вместе с тем способствует углублению международного разделения труда.

В зависимости от режима использования валюты подразделяются на полностью обратимые, частично обратимые и необратимые (неконвертируемые).

Полностью обратимыми называются валюты стран, в законодательстве которых практически отсутствуют валютные ограничения, т. е. осуществляется свободный и неограниченный обмен национальной валюты на любые иностранные валюты, свободный вывоз ее за границу. К ним относятся доллары США, Канады, валюта стран ЕЭС, Швейцарии, Японии и некоторых других стран. Такая валюта широко используется для международных расчетов и создания валютных резервов. Из 151 стран — членов Международного валютного фонда 60 государств официально поддерживают свободную конвертируемость своих валют.

Роль резервных валют в настоящее время играют доллары США, английский фунт стерлингов, марки ФРГ, японская иена, швейцарский франк. Частично обратимыми являются валюты стран, в которых действуют валютные ограничения, особенно для резидентов данной страны, в отношении некоторых операций, обмениваются они обычно только на некоторые иностранные валюты и не по всем видам международного оборота. Полностью необратимыми являются валюты стран, где действуют валютные ограничения как для резидентов, так и для нерезидентов, т. е. отсутствует свободный ввоз и вывоз национальной валюты, обмен валют, свободная купля-продажа валют и ценностей. Применяются множественные курсы и другие валютные регулирования с целью сдерживания расходов

иностранных валют. Замкнутыми являются национальные валюты большинства развивающихся стран.

До последнего времени Узбекистан в качестве денежной единицы национальной валюты использовал рубль. Это было ошибкой в экономической политике Республики Узбекистан. В результате введения национальных валют некоторых стран и проведения денежной реформы Российской Федерации произошла сильная рублевая интервенция в национальную экономику Узбекистана, что дало резкий толчок роста инфляции и ослабления защиты внутреннего рынка. Введение сум-купона в качестве национальной валюты стало большим шагом по пути обеспечения экономической независимости нашей республики. Пока национальная валюта Узбекистана остается в неконвертируемом виде, требуется разработка гибкой денежно-экономической политики. Только тогда можно укрепить авторитет сума в пределах стран содружеств и среди развитых государств мира.

В некоторых монографиях даются такие понятия, как местная, замкнутая и коллективная валюта. Под термином "коллективная валюта" понимают валюту, используемую для международных расчетов в рамках межгосударственных экономических организаций, "местная валюта"— национальная валюта страны, в которой осуществляются сооружение объекта, сделка купли-продажи.

Представители теории ключевых валют — американские экономисты Дж. Вильямс, А. Хансен стремятся доказать необходимость и неизбежность деления валют на ключевые (доллары США и фунты стерлингов Англии), твердые (валюты остальных стран) и мягкие или валюты, не играющие активной роли в международных экономических отношениях¹.

До ликвидации Внешэкономбанка СССР в международных расчетах применялись инвалютные рубли, пересчитываемые на основе официального курса к корзине капиталистических валют,— рубли, в которых доминирует объем полученных и предоставленных кредитов, внешне-торговая выручка. В отличие от внутреннего рубля инвалютные рубли обеспечивались большой массой товаров

¹ См.: Международные валютные и кредитные отношения капиталистических стран. М., Финансы и статистика, 1986, с. 7-33.

и услуг. Буквально до недавнего времени в банковской системе СССР инвалютный рубль применялся как отдельный вид инвалюты.

В международных расчетах развитых стран применяются клиринговые валюты, т. е. при осуществлении торговых связей с другими странами они не обмениваются на соответствующую национальную или иную валюту. В настоящее время в международных связях Республики Узбекистан не применяются данного рода операции. Было бы целесообразно положить начало подобным расчетам. Их развитие позволит расширить международные отношения Узбекистана и это будет шаг вперед по пути обеспечения конвертируемости национальной валюты и укрепления международных расчетов Республики Узбекистан.

Анализ истории международных расчетов бывшего СССР показывает, что большинство ученых-экономистов и специалистов-международников относились к рублю не как к отдельному виду средств международных расчетов, хотя в своих определениях подчеркивали четко, что валюта есть национальная денежная единица иностранных государств.

Автор книги "Маркетинг" (толковый терминологический словарь-справочник) С. М. Вишнякова и другие приводят следующие определения валют: "Валюта — денежная единица страны, участвующей в международном обмене и других международных связях, влекущих за собой денежные расчеты". Здесь справедливо дается определение: "Валюта — денежная единица страны...", однако продолжение формулировки ограничивает национальную денежную единицу, входящую в группу "валюта". Есть такие страны, которые используют свои национальные денежные единицы сугубо в замкнутых условиях.

Из истории экономики известно, что с древних времен вместо денег как единицу меры обмена использовали товары. Совершим ошибку, если подойдем к определению валют однозначно: любой вид натурального обмена включает валютные отношения. Возникает вопрос: когда возникли валютные отношения и входит ли натуральная форма обмена в определение валюты? По этому поводу возникают две ситуации, углубляющие раскрытие сущности финансовых средств международных расчетов.

Во-первых, каждая вещь обменивается на другую случайно, благодаря своей особенности. Подобный вид обмена был присущ еще рабовладельческой и феодальной стадиям развития общества. Количество и объем вещей подлежали обмену сравнительно меньшего количества, что не нуждалось в единицах измерения человеческого труда.

Например, в одной стране 10 кг шерсти обменивалось на 1 мешок зерна, 10 м материала на 1 т металла и др. Отсюда видно, что ни один товар не может играть роль единицы меры обмена, в этой ситуации отсутствуют валютные отношения.

Во-вторых, один товар выступает в сфере обращения основой обмена других товаров. Например, во время денежного кризиса XI века, охватившего Среднюю Азию и Восточную Европу, вместо серебряных дирхемов "ходили" хлебные лепешки. Их даже разрезали на четвертушки, как это делалось иногда с дирхемами, чтобы получить более мелкую монету. На территории Северной Европы обнаружены и продолжают находить большое количество разнообразных миниатюрных изделий: металлические кольца, спирали, колесики. В Японии найдены миниатюрные наконечники для стрел и другие предметы, которые использовались в качестве денег в домонетную эпоху. Во втором примере выбранный товар выступает в роли валюты, потому что он используется в качестве денежной единицы.

Следует отметить, что натуральная форма обмена по первой ситуации лишь создавала предпосылки для возникновения валютных отношений, вторая ситуация доказывает, что товарообмен принял своеобразную форму валютных отношений.

История появления валюты близко связана с историей появления денег. Теоретики из западных стран не выделяют денежную единицу как отдельную особую категорию международных расчетов. Деньги, по словам автора книги "Экономика" Эдвинда Меншфильда, — это социальное изобретение. Независимо от формы характеристики они являются средством обмена, мерой стоимости, средством образования сокращений. И здесь же дается определение денег в узком смысле: "Деньги имеют определенный размер и цвет с определенными надписью и символом, напечатанными на них". Автор под термином валюты

понимает бумажные деньги достоинством пять, десять долларов.

Анализ приведенных примеров и мнений экономистов показывает, что сущность денег является сущностью валюты, и в этой связи было бы правильно считать валюту абстрактной формой денег. При феодализме хотя и существовали элементы валютных отношений, они развились после индустриальной революции в обществе.

Для более точного определения валюты может быть взята такая формулировка: "Любой товарный обмен, т. е. товар на товар, исключает валютные отношения на рынке кроме единственного случая, если этот товар не является единицей средства обмена".

Историческое развитие товарообмена выдвинуло на эту роль золото. Свойство золота как всемирных денег заключалось в том, что оно могло быть в любой стране превращено в законные платежные средства данной страны. Выходя за пределы внутреннего обращения одной страны, золото тут же вступало во внутреннее обращение другой страны, где вновь принимало локальные формы. Применение золота в первоначальном обмене товаров на рынке стало отчаянным шагом в сторону укрепления валютных отношений. Золото стало единственным товаром, берущим на себя роль единицы средства обмена, потому что все товары обменивались на золото, а золото — на любой другой товар. Золото, как редко встречающийся металл с определенной трудоемкостью его обработки, особыми физическими и другими свойствами, завоевало спрос людей на нужное в то время средство обмена. Однако следует отметить, что золото и другие ценности не всегда являются валютой. Они принимаются за валюту только в том случае, если используются в качестве денежной единицы. В других случаях золото и драгоценные металлы и камни, как указывалось выше, было бы правильно называть отдельной группой средств международных расчетов "Драгоценные металлы и камни".

Например, в средневековых городах Хива, Коканд и Бухара чеканились серебряные монеты, называвшиеся тенга, а в Тибете — танга. Вес их колебался от 3,89 до 6,80 г. Еще короче история валют. В июне 1923 г. были выпущены в обращение первые советские червонцы — золотые монеты весом 8,6 г, изготовленные из золота

900-й пробы. В третьем тысячелетии до нашей эры в недрах цивилизации появились первые серебряные монеты в форме слитков. Спустя тысячу лет они распространились по всей Азии. К первичным металлам, используемым в валютном обращении (золоту и серебру), время от времени присоединяется и медь.

Ю. П. Воронов в книге "Страницы истории денег" показывает четыре свойства металлов, которые привлекли людей к использованию в качестве металлических денежных единиц. Во-первых, прочность. Их легко отмыть и очистить от грязи, не повреждая. Во-вторых, компактность. Это свойство присуще не любым металлическим деньгам. В-третьих, делимость. Из металла можно сделать денежные знаки. В-четвертых, легкость обеспечения и проверки однородности качества. Здесь необходимо выделить физические свойства и свойства трудоемкости добычи и переработки металлов как главные факторы, которые дают возможность им быть денежной единицей тех или других государств.

Рассматривая использование драгоценных металлов в качестве денежной единицы, К. Маркс отмечает своеобразное удвоение потребительской стоимости металла. Им предложена новая политэкономическая категория — формальная потребительская стоимость денежного товара, "вытекающая из его специфических общественных функций". Именно специфические общественные функции золота позволили переходить от одного вида золотого стандарта (соотношение стоимости национальной валюты и стоимости золота) к другому, поскольку именно они остались неизменными в течение всех переходов. Неоднократно прекращался размен банкнот на золото и в прошлом веке, но это были временные меры. Самые разные сведения можно узнать сейчас о золоте. По одним источникам, оно отрекалось от исполнения своей функции мировых денег, по другим — никто с него таких функций не снимал.

Золотой стандарт бывает трех видов: монетный, слитковый и девизный. Классический, но не ушедший в прошлое вариант золотого стандарта — золото монетное. при нем наряду с бумажными деньгами и прочей монетой в обращении находится золотая монета. Если в 1815 г. золотые монеты составляли около трети денег, находящихся в обращении, то в 1913 г. — десятую часть. В

настоящее же время ни в одной стране мира золотые монеты не играют в обращении никакой роли. При золотомонетном стандарте банкноты Центрального банка разменены на золотые монеты, которые также находятся в обращении.

Золотослитковый стандарт — следующий этап жизни золота как мировых денег. Принципиальным фактором перехода явился повышенный спрос на золото в слитках со стороны бывших колоний.

Золотодевизным или золотовалютным стандартом называют систему двойного функционирования золота и национальных валют. Национальные валюты в международных расчетах приравниваются к золоту в слитках, а в некоторых случаях оплата производится путем передачи слитков золота.

Итак, в конце XIX— начале XX века утвердилось первая в истории капитализма международная валютная система. Юридически она была оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции в 1867 г., которым золоту отводились все функции денег.

Вторая мировая валютная система была юридически оформлена межгосударственным соглашением, достигнутым на Генуэзской конференции в 1922 г. В тот период и денежные системы 30 стран были основаны на золотодевизном стандарте. Функционирование механизма международных расчетов, базировавшегося на золотом стандарте, имело большое значение для расширения международных экономических связей и образования единого мирового хозяйства. Такая система международных расчетов просуществовала в принципе до второй мировой войны, хотя мировой экономический кризис 1929—1933 гг. внес существенные коррективы в ее дальнейшее развитие. С одной стороны, для поддержания определенного порядка в функционировании механизма валютно-финансовых отношений возникла необходимость вмешательства государства, но с другой — еще не были созданы предпосылки существования сколько-нибудь стабильных и эффективных международных соглашений.

Этот вид золотого стандарта перестал существовать после того, как в июле 1944 г. в американском городе Бреттон Вудсе был учрежден Международный валютный фонд (МВФ). Эта третья мировая валютная система была построена на основе золотодевизного стандарта, в котором

фактические перемещения золотых слитков прекращались, расчеты осуществлялись через Международный валютный фонд, под полным контролем транснациональных финансовых корпораций. В целях восстановления разрушенного войной финансово-экономического механизма взаимодействия между странами в 1944 г. в Бреттон Вудсе было подписано соглашение о международном валютно-финансовом устройстве. Принятые на конференции статьи Соглашения мировой валютной системы предусматривали четыре главные формы использования золота как основы мировой валютной системы. Были сохранены золотые паритеты валют и введена их фиксация в МВФ.

Золото продолжало использоваться как окончательное средство погашения сальдо международных расчетов. Опираясь на свой возросший валютно-экономический потенциал, США приравнивали доллар к золоту, чтобы закрепить за ним статус главной резервной валюты. С этой же целью казначейство США продолжало разменивать доллары на золото иностранным центральным банкам и правительственным учреждениям по официальной цене, утвержденной в 1934 г.

Был установлен режим фиксированных валютных курсов: рыночный курс мог отклоняться от паритета лишь в узких пределах ($\pm 1\%$ по Уставу МВФ и $\pm 0,75\%$ по Европейскому валютному соглашению). Для соблюдения пределов колебаний курсов валют центральные банки были обязаны проводить интервенции в долларах.

Функции мировых денег сохранились за золотом, однако регулирующая роль в международных расчетах значительно снизилась. В качестве международных платежных средств и резервных валют были официально признаны доллары США (35 долларов за тройную унцию золота — 31,1 г) и частично фунт стерлингов Великобритании. Резервные валюты могли обмениваться на золото. Приравнивание валют друг к другу и их взаимный обмен осуществлялись на основе официально согласованных паритетов, выраженных в золоте и долларах США.

Послевоенный валютнорасчетный механизм открыл США возможность расплачиваться с ~~заграничными~~ вместо золота своими национальными бумажными деньгами, ~~в~~ пуск которых в обращение регулировался ~~резервной~~ системой.



В начале 70-х годов доля золота в фактическом урегулировании сальдо платежных балансов в капиталистических странах составляла в среднем лишь около 15%, а остальная часть компенсировалась за счет роста долларовых накоплений, которые по существу представляли собой внешнюю задолженность США, не обеспеченную соответствующими резервами золота.

Недоверие к доллару в результате вышедшего из-под контроля повышения цены золота вынудило США с 15 августа 1971 г. в одностороннем порядке официально отказаться от дальнейшего обмена доллара на золото.

Обесценивание национальных валют способствует удешевлению экспорта и удорожанию импорта, тем самым увеличивая конкурентоспособность местных производителей и создавая стоимостные барьеры на пути зарубежных товаров.

В августе 1971 г. некоторые теоретики пытались разрушить золотодевизный стандарт. Этот стандарт попросту стал идеальным, теоретически возможным, но практически недопустимым. И до 1971 г. золотодевизный стандарт был по сути дела золотодолларовым, затем он стал фактически долларовым, не переставая быть в идеальном плане золотым.

Три точки зрения на будущую международную валютную систему существовали и в западной экономической мысли, а соответственно и три группы ученых.

Первая группа была за реставрацию "чистого" золотого стандарта. Эти экономисты практически неприкрыто отстаивали интересы крупнейших международных банковских монополий — обладателей крупных золотых резервов. Реставраторы ограничивались призывами, поскольку реальных путей действительного восстановления золотого стандарта не было видно. Предлагаемые меры были откровенно утопичны, например, повышение мировой цены золота.

Вторая группа экономистов предлагала полностью противоположные рекомендации по сравнению с первой, и суть их состояла в том, чтобы сбить цену золота путем распродажи государственных резервов. Как выяснилось, при продаже золотых резервов МВФ эти экономисты подыгрывали тем же крупнейшим международным банкам, которые ухитрились скупить золото МВФ через подстав-

ных лиц. Эта идея принадлежала американским экономистам А. Лернеру и Г. Пинету.

Третья группа — компромиссная, она в конечном итоге победила, предложив сформировать коллективную резервную единицу. Это предложение впервые выдвинул Р. Гриффин, который развил идеи Дж. М. Кейнса о расширении клиринговых расчетов, не отвечая прямо на вопрос, что делать с золотом. К Р. Гриффину присоединились многие экономисты — кейнсианцы и неоклассики Р. Харрод и Дж. Энджелл. Из-за маловероятности успеха в этом начинании другая группа сторонников компромисса предложила вместо создания супербанка просто усилить сотрудничество между центральными банками всех стран. Именно эти экономисты предложили коллективную резервную валюту как одну из форм сотрудничества центральных банков. Ею стала денежная единица МВФ так называемые СДР (специальные права заимствования). Изначально одна единица СДР равна одному доллару США. СДР не представлены какими-то купюрами. Это безналичные расчетные единицы, предложенные специалистами Международного валютного фонда в 1969 г. и завоевавшие популярность в международных расчетах с 1976 г., после того, как энергетический кризис 1974 г. подорвал позиции доллара США как стабильной валюты.

Четвертая мировая валютная система — ямайская — формируется в результате структурных изменений в мировой системе хозяйства. Принципы этой системы официально оформлены соглашением стран — членов МВФ в Кингстоне (Ямайка) в 1976—1978 гг. После ратификации соглашения в 1978 г. внесены поправки в Устав МВФ. Основные принципы Ямайской валютной системы заключаются в следующем: 1) вместо золотодевизиного стандарта официально введен стандарт СДР. Это новая международная расчетная денежная единица объявлена базой валютной системы, основой валютных паритетов.

2) юридически завершена демонетизация золота: отменена его официальная цена;

3) странам предоставлено право выбора любого режима валютных курсов.

Создание новой системы международных валютно-финансовых расчетов началось с выпуска МВФ с 1 января 1970 г. специальных прав заимствования (СДР), представляющих собой коллективно образованный кредитно-резер-

вный актив, предназначенный для урегулирования сальдо платежных балансов. При определении валютного паритета этой условной расчетной единицы к другим валютам в расчет принимаются пять валют — доллары США, марки ФРГ, фунты стерлингов, французский франк и японский иен. СДР используются главным образом для расчетов между МВФ и центральными банками стран — членов Международного валютного фонда. После длительных согласований с 1 апреля 1978 г. вступили в силу поправки к Уставу МВФ, известные под названием Ямайского соглашения. Этими поправками предусмотрено лишить золото всяких денежных функций не только во внутренней, но и в международной сфере обращения.

Ямайское соглашение предоставило странам-участницам свободу выбора валютного режима, а также стоимостного эталона для установления валютного паритета. В противовес гегемонии доллара в мировой валютной системе с марта 1979 г. введена в действие Европейская валютная система (ЕВС), участницами которой стали все страны — члены "Общего рынка", а также вступившие в ЕВС Греция (1985 г.), Португалия (1986 г.) и Испания (1986 г.). В качестве резервного актива и платежного средства при расчетах между центральными банками стран стала применяться условная европейская валютная единица (ЭКЮ).

Обменный курс исчисляется по методу валютной корзины, в которую входят все денежные единицы стран ЕЭС. ЭКЮ используется преимущественно в расчетах между центральными и частными банками, раз в три месяца конвертируется в золото или в доллары США. Режим валютных курсов основан на совместном плавании валют в установленных пределах, взаимное колебание курсов должно быть в пределах $\pm 2,25\%$ центральных.

Переход на единую денежную систему и создание Валютно-экономического союза позволяет странам сэкономить от 0,5 до 1,0% общего валового национального продукта (ВВП). Полный переход к расчетам в ЭКЮ позволит избежать всего огромного количества валютных операций, связанных с переводом одной денежной единицы в другую.

История международных расчетов дает урок по определению ориентации развития внешнеэкономических связей. В силу географического расположения, национальных

традиций, особенностей мест обитания и образовавшихся экономических связей стран Центральной Азии целесообразно организовать региональную коллективную валюту. Предлагаемый вид валют будет содействовать дальнейшему укреплению внешнеэкономических связей этих стран. Осуществление вышеотмеченного предложения позволит экономить финансовые и трудовые ресурсы, обусловит углубление кооперации и специализации между этими странами.

Степень экономической эффективности валютных операций зависит от гибкости и прочности валютной политики нашей республики. Валютная политика — совокупность экономических, правовых и организационных мер, осуществляемых государственными организациями, центральными банковскими и финансовыми учреждениями, международными валютно-финансовыми организациями в области валютных отношений. Валютная политика — составная часть экономической политики в целом и внешнеэкономической политики, в частности.

Различают текущую и долгосрочную валютную политику. В рамках текущей валютной политики осуществляется оперативное регулирование валютно-рыночной конъюнктуры с помощью дисконтной и девизной политики, в частности, валютной интервенции, валютных ограничений, а также валютного субсидирования и валютных резервов. Главной задачей текущей валютной политики является обеспечение нормального функционирования международного и национального механизма валютной системы, поддержание равновесия платежных балансов. Долговременная валютная политика охватывает достаточно продолжительный период и предполагает долгосрочные меры структурного характера по последовательному изменению валютного механизма. Основными методами являются межгосударственные переговоры и соглашения, прежде всего в рамках МВФ и на региональном уровне. Долговременная валютная политика включает меры по изменению ряда основных элементов валютной системы (порядка международных расчетов, режима валютных курсов и валютных паритетов, использования золота, функциональных задач международных и региональных валютно-кредитных и банковских организаций).

Рассмотрим содержание и сущность объекта международных расчетов. Объектом международных расчетов яв-

ляются внешнеэкономические связи государств, компаний, организаций, предприятий, совместных и частных предприятий и других юридических, физических лиц, которые представляют собой одну из составных частей сфер хозяйственной деятельности, связанную с международным производством, экспортом и импортом продукции, выходом предприятий на внешний рынок, специализацией и кооперацией производства, научно-техническим содействием, созданием совместных и других предприятий.

Международные связи, по мнению Б. И. Синецкого¹ — это международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперирование производства, научно-техническое сотрудничество, оказание экономического и технического содействия. Они являются результатом развития товарного производства, которое исторически давно вышло за пределы удовлетворения общественных потребностей отдельных стран. Через внешнеэкономические связи осуществляется международное разделение труда, имеющее целью экономии общественного труда в процессе производства и обмен его результатами между различными странами.

Все народы мира испокон веков имеют внешнеэкономические связи друг с другом. Одна из форм таких внешнеэкономических связей — внешняя торговля, через которую каждая страна старается увеличить свое национальное богатство. В основе ведения внешней торговли лежит получение максимально возможного размера прибыли при минимальном уровне производственных расходов.

Международный обмен товарами целесообразен для страны, если она затрачивает на производство экспортных товаров меньше общественного труда чем должна затратить на производство товаров взамен импортируемых на средства, вырученные от экспорта.

Из этого определения экономической сущности внешнеторгового обмена следует ряд выводов:

1) международный обмен может быть выгоден только при правильном формировании структуры экспорта и импорта;

¹ Синецкий Б. И. Внешнеэкономические операции: организация и техника, М., Международные отношения, 1989.

2) развитие внешней торговли между странами требует совершенствования организации международных расчетов. Надежно организованные международные расчеты обеспечивают прочность внешнеэкономических связей Республики Узбекистан.

Как и другим членам международных расчетов, предприятиям нашей республики необходимо специализироваться в международном разделении труда, что будет гарантом развития внешнеэкономической деятельности. Специализация Узбекистана в мировом хозяйстве на производстве конкретных товаров должна исходить из экономической целесообразности и выгоды. При этом чем меньше размер страны, тем выгоднее для нее развитие специализации в рамках международного хозяйственного комплекса.

Для достижения наибольшего экономического эффекта от участия в международном разделении труда следует развивать экспорт той продукции, которая позволяет получить наибольшую валютную выручку на единицу затрат общественного труда, и импортировать те товары, собственное производство которых потребовало бы наибольших затрат общественного труда на единицу затрачиваемых валютных средств.

Для получения возможности стране иметь экономические выгоды от участия в международном разделении труда она должна обладать необходимыми экспортными ресурсами.

Большое влияние на уровень развития оказывает обеспеченность национального хозяйства сырьем и материалами. Узбекистан богат своими природно-сырьевыми ресурсами, что дает возможность расширять специализацию на мировом рынке и соответственно объекты международных расчетов.

Опыт мировой экономики показывает, что наибольший эффект достигается от наукоемкой готовой продукции. Как свидетельствуют данные ООН, в настоящее время около 40% международного товарообмена приходится на сырьевые товары и более 60% — на готовую промышленную продукцию.

В структуре бывшего СССР сложились обратные соотношения: доля сырьевых товаров составила 65—70%, готовой продукции — 30—35%. А Узбекистан стал сырь-

своей базой при экспорте хлопка, золота и других драгоценных металлов.

Для оценки экономической эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий и фирм Узбекистана можно использовать приведенную Б. И. Синецким формулу определения показателей валютной эффективности. Исходными данными для подсчета таких показателей располагают поставщики экспортной продукции, заказчики импортных товаров и внешнеторговые организации.

Показатели бюджетной валютной эффективности экспорта $X_{эб}$ и импорта $X_{иб}$ при расчетах определяются по формулам:

$$X_{эб} = \frac{B_э}{I_э}; X_{иб} = \frac{I_{ин}}{B_{ин}}$$

где $B_э$ — чистая валютная выручка от экспорта товаров;

$I_э$ — полные затраты в национальной валюте на экспорт продукции;

$I_{ин}$ — стоимость реализации импортной продукции заказчикам внутри республики;

$B_{ин}$ — полные валютные затраты на импорт продукции, пересчитанные в национальную валюту по официальному курсу с учетом транспортных и накладных расходов.

Для соблюдения государственных интересов экономическая целесообразность экспортных и импортных операций может быть проверена центральными органами по показателям экономической эффективности на национально-хозяйственном уровне Узбекистана, которая подсчитывается по формуле;

для экспорта товара

$$X_э = \frac{B_э}{I_э} \cdot K_{кр};$$

для импорта

$$X_{ин} = \frac{Z}{I_{ин} \cdot K_{кр}}$$

где $B_э$ — чистая валютная выручка от экспорта товара в национальной валюте;

Z — стоимостная оценка импортной продукции в национальной валюте;

P_u — полные валютные затраты на оплату импортируемого товара и его доставку до границы Узбекистана;

$K_{кр}$ — коэффициент кредитного слияния, учитывающий экспорт и импорт товара в кредит международных расчетов Узбекистана.

Z — затраты на производство и транспортировку товара до границы Узбекистана в национальной валюте

$$(Z - C + P_n \cdot K).$$

Здесь C — себестоимость производства продукции;

P_n — единый по стране норматив эффективности;

K — капиталовложения в основные оборотные фонды и другие единовременные затраты на производство или капиталоемкость продукции.

Субъектами международных расчетов могут стать все юридические и физические лица, резиденты и нерезиденты, ведущие внешнеэкономические связи. Именно субъекты занимаются производством товаров на импорт, а также импортируют услуги за рубеж, в результате чего увеличивается фонд валютных резервов, улучшается платежный баланс Республики Узбекистан. Субъектами международных расчетов являются экспортеры, импортеры и банки. Они вступают в определенные отношения в связи с движением товарно-распорядительных документов и операционным оформлением платежей.

На современном этапе развития актуальным является процесс расширения международного сотрудничества предприятий Узбекистана с зарубежными партнерами. Известно, что ранее это сотрудничество базировалось на директивном регулировании. Однако продолжение такой практики недопустимо. Следует четко разграничить политику и коммерцию, помощь и торговлю, стать на путь взаимовыгодного сотрудничества.

Главное место организации внешнеэкономических связей необходимо отводить предприятиям и объединениям, а также транснациональным образованиям. На межгосударственном уровне должны обеспечиваться согласование стратегии сотрудничества, а также предпринимательской деятельности. Отношение между странами следует строить на договорной основе, нужно развивать сети международных банков, валютных и торговых центров, маркетинговых служб.

Реализация этой стратегии потребует решения широкой гаммы вопросов, проблем, в числе которых повышение уровня технологических дисциплин, дисциплины поставок, культуры производства, обеспечение возможности оперативной переналадки производства на выпуск конкурентоспособной на мировом рынке продукции.

Внешнеэкономическая деятельность ни в коем случае не должна рассматриваться как обязанность. Нежелание или невозможность реализации этого права не должно преодолеваться административным путем.

В период перехода к рыночной экономике все предприятия Республики Узбекистан должны расширить во внешнеэкономической деятельности сотрудничество с фирмами иностранных государств по углублению экономической интеграции и организации мощного производственного процесса по выпуску конкурентоспособной готовой наукоемкой продукции на основе передовых технологий мира.

Предприятия несут имущественную ответственность за нарушение принятых обязательств перед партнерами, кооперативы и их союзы — за эффективность своей внешнеэкономической деятельности и рациональное использование валютных средств.

Предприятиям предоставлено право создавать совместные предприятия с фирмами и организациями, устанавливать прямые связи с предприятиями и организациями других стран, самостоятельно решать вопросы производственной и научно-технической кооперации, предпринимать другие шаги во внешнеэкономической сфере.

Ведущая роль принадлежит внешнеторговым объединениям Республики Узбекистан при Министерстве внешнеэкономических связей, таким как РВХО "Интералока", Узмедимпекс, Инновация, Узвнештранс и др.

Внешнеторговые объединения являются хозрасчетными организациями, наделенными статусом юридического лица. Им предоставлено право совершать в пределах своей компетенции и закрепленной за ними номенклатуры товаров практически все виды коммерческих сделок как на территории Республики Узбекистан, так и за ее пределами. Они могут создавать совместные предприятия и смешанные общества с иностранными фирмами и учреждать свои отделения.

При совершении субъектами международных расчетов посредническая роль принадлежит банкам. Они выступают

в качестве контролера совершаемых операций и дают иностранным партнерам гарантии надежности своих клиентов.

Централизованно-контролирующая роль исполнения законодательства, регулирующих республиканскую банковскую систему принадлежит Центральному банку Республики Узбекистан. Он осуществляет центральное плановое управление денежно-кредитной системой и проведение единой кредитной политики государства, координацию деятельности банков и организацию расчетов между ними. В области международных расчетов основными его функциями являются организация международных расчетов и регулирование валютных ресурсов Республики Узбекистан. Центральный банк организует и осуществляет в установленном порядке кредитование и расчеты во внешней торговле, учет и расчеты по предоставляемым иностранными государствами и банками и получаемым за границей кредитам и займам, а также другие международные расчеты Республики Узбекистан; производит в Узбекистане и за границей покупку золота, серебра и других драгоценных металлов в монетах, слитках, ломе и других платежных документов, а также иностранных фондовых ценностей, производит продажу за границей золота, серебра и других драгоценных металлов.

Центральный банк может получать за границей кредиты, в частности посредством переучета и выдачи векселей, залога собственных средств, может предоставлять кредиты иностранным банкам. Центральный банк выпускает дорожные чеки, а также производит операции с этими чеками и дорожными чеками иностранных банков. Для осуществления указанных операций он заключает с иностранными банками корреспондентские договоры. Центральный банк открывает иностранным юридическим и физическим лицам счета и принимает от них вклады в иностранной валюте, а также открывает в иностранных банках счета и помещает в эти банки вклады.

Национальный банк внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан — один из авторитетных банков не только в Узбекистане, но и во всем мире. На его долю приходится около 90% международных расчетов Узбекистана. Национальный банк обеспечивает организацию и проведение расчетов по экспортно-импортным и неторговым операциям, кредитование физических лиц и

частных секторов, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Он контролирует рациональное и экономическое использование валютных ресурсов страны.

Национальный банк осуществляет следующие операции:

- принимает средства в национальной и иностранной валютах на счета и во вклады от юридических и физических лиц Республики Узбекистан, международных организаций, иностранных банков, фирм и лиц других иностранных государств;

- открывает в иностранных банках счета и помещает в эти банки вклады;

- производит кредитно-расчетные операции по экспорту и импорту товаров и при оказании услуг;

- может получать и предоставлять валютные кредиты и займы в формах, применяемых в международной банковской практике;

- производит покупку и продажу золота, серебра и других драгоценных металлов;

- заключает с иностранными банками соглашения о порядке расчетов и ведения счетов по торговым, платежным, кредитным и другим корреспондентским соглашениям;

- открывает аккредитивы, переводит иностранные валюты, проводит маркетинговые и дилинговые операции.

Деятельность Национального банка внешнеэкономической деятельности направлена на создание в национальном хозяйстве валютной самокупаемости и рентабельности, обеспечение потребностей внешнеэкономического оборота в кредитных ресурсах.

При осуществлении кредитно-расчетных и валютных операций Национальный банк призван отдавать приоритет решению задач по расширению экспортного потенциала страны, улучшению структуры экспорта и импорта товаров и услуг, увеличению валютных поступлений и обеспечению сбалансированности платежных и расчетных отношений с иностранными государствами, способствовать развитию новых форм экономического сотрудничества с зарубежными странами.

Национальный банк усиливает ориентацию кредитно-финансовой деятельности на углубление экономической интеграции с мировым хозяйством в условиях взаимной выгоды.

При совершении международных расчетов организационно-регулирующая роль принадлежит Министерству внешнеэкономических связей Республики Узбекистан. Оно

осуществляет общее руководство внешнеэкономической деятельностью министерств, ведомств, объединений, предприятий и организаций путем разработки стратегических вопросов внешнеэкономической политики, составления проектов сводных планов экспорта и импорта, а также планов поступлений и платежей в иностранной валюте.

МВЭС определяет единую валютную, кредитную и ценовую политику, осуществляет контроль за соблюдением участниками внешнеэкономических связей государственных интересов на внешнем рынке, ведет координацию их внешнеэкономической деятельности, обеспечивая выполнение обязательств по заключенным международным договорам Республики Узбекистан.

МВЭС участвует в работе международных экономических организаций и межправительственных комиссий, разрабатывает предложения о заключении международных договоров и заключает их по поручению правительства республики.

Кроме того, Министерство внешнеэкономических связей и Министерство иностранных дел Республики Узбекистан координируют за рубежом действия всех участников внешнеэкономических связей Узбекистана.

При осуществлении международных операций эти банки руководствуются инструкциями о порядке совершения банковских операций по международным расчетам. Настоящая инструкция устанавливает порядок совершения операций по международным расчетам Узбекистана, связанных с экспортом и импортом товаров и оказанием услуг, а также порядок совершения гарантийных операций. Указанные правила в инструкции являются обязательными как для банковской системы Республики Узбекистан, так и для банковских клиентов.

Кроме того, уполномоченные учреждения Центрального банка Республики Узбекистан при осуществлении операций по оформлению и отсылке за границу документов, расчетов по экспорту руководствуются указаниями Правления Центрального банка, совместно разработанными Главным валютно-экономическим управлением Центрального банка и Национальным банком.

Национальный банк при проведении банковских операций по международным расчетам руководствуется законами Республики Узбекистан, решениями съезда народных депутатов республики и его Президиума, постановлениями

и распоряжениями Кабинета Министров Республики Узбекистан, уставом и другими нормативными актами банка.

Закон Республики Узбекистан о валютном регулировании — высший законодательный акт, определяющий общие принципы осуществления валютных операций в международных расчетах. Он был принят на сессии народных депутатов и введен в действие. Закон регламентирует деятельность государственных органов, физических и юридических лиц Узбекистана в данной сфере. Он состоит из шести разделов и определяет порядок владения, пользования и распоряжения валютными ресурсами, осуществления операций в иностранной валюте. В законе установлена обязанность и ответственность субъектов международного расчета в валютных отношениях.

Международными договорами Республики Узбекистан (торговыми, платежными, кредитными и др.) устанавливаются, в частности, основные принципы и системы расчетных отношений Узбекистана с иностранными государствами. Платежные соглашения — межгосударственные правовые акты, определяющие и регулирующие организацию взаимных расчетов и платежей между двумя или несколькими государствами. Платежные соглашения устанавливают порядок открытия счетов уполномоченными банками договаривающихся сторон, валюту и условия платежей, способ погашения задолженности по сальдо, порядок расчета по многосторонним соглашениям.

Демократизация условий внешнеэкономической деятельности требует органичного сочетания с системой мер по обеспечению общегосударственных интересов в этой области. В быстроменяющейся обстановке на мировом рынке необходимы определенные меры по регулированию внутреннего рынка. В международной практике законодательные акты, экономические инструменты и нормы долгосрочного действия дополняются мерами оперативного государственного регулирования внешнеторговых операций. В настоящее время они включают: порядок экспорта и импорта отдельных товаров общегосударственного назначения, т. е. квотирование и лицензирование экспорта и импорта; регистрацию участников внешнеэкономических связей, нарушающих законодательство страны; декларирование товаров и иного имущества.

Регистрация участников внешнеэкономических связей проводится с целью учета государственных предприятий,

организаций, кооперативов и иных организаций, выходящих на внешний рынок, и регулирования их деятельности. Наряду с индивидуальными участниками внешнеэкономических связей регистрацию обязаны проходить их союзы, торговые дома, ассоциации делового сотрудничества с зарубежными партнерами.

Для регистрации участники заполняют и сдают в Министерство внешнеэкономических связей Республики Узбекистан специально заполненные карточки с указанием реквизитов участника: его наименование, деловой адрес, перечень основных товаров, подлежащих экспорту и импорту, номера банковских счетов и другие необходимые данные. Для регистрации участники должны иметь статус юридического лица. Зарегистрированные участники должны информировать МВЭС обо всех изменениях своих деловых данных.

В конце 80-х годов был введен лицензионный порядок экспорта и импорта ряда товаров, а также квотирование стоимостных объемов операций по отдельным товарным позициям. Лицензирование применяется с целью обеспечения конкурентоспособности товаров на внешнем рынке, контроля наименования экспортируемых товаров и защиты внутреннего рынка. Лицензирование распространяется на всех участников внешнеэкономических связей, включая ассоциации делового сотрудничества с зарубежными странами, совместные предприятия. Лицензии на сделки по товарам общегосударственного назначения выдаются республиканскими министерствами и ведомствами, Кабинетом Министров Республики Узбекистан на определенный срок и в зависимости от стоимости поставок. Специализированные внешнеэкономические организации, как правило, получают генеральные лицензии, например РВХО "Интералока" и другие предприятия и организации получают лицензии на каждую сделку. Перечень лицензируемых товаров утверждается Кабинетом Министров Республики Узбекистан.

Отдельные министерства и ведомства допускают факты злоупотребления при исполнении Указа Кабинета Министров Республики Узбекистан о порядке выдачи лицензий. В целях исключения случаев нарушения порядка лицензирования следует установить жесткий контроль и ответственность за соблюдением законодательства Республики Узбекистан.

Некоторые фирмы и совместные предприятия экспортируют продукцию несобственного производства, такие фирмы не только благоприятствуют росту инфляции в экономике, но искусственно создают диспропорции в национальном хозяйстве. Необходимо ввести порядок, в соответствии с которым созданные на территории республики совместные предприятия, международные объединения и организации могли бы экспортировать только производимую ими продукцию и импортировать товары для собственных нужд, а на посреднические операции должны получить разрешение в МВЭС.

Для обеспечения внутреннего рынка товарами местного производства нужно установить квоты на экспортируемые товары. В условиях нашей республики нельзя квотировать экспорт собственной продукции совместных предприятий, а также импорт для собственных нужд.

Валютно-финансовым регулированием, устанавливающим порядок перевода средств в иностранной валюте на счета предприятий за поставку товаров на экспорт, должны заниматься уполномоченные банки.

В условиях, когда образуется собственный национальный механизм внешнеэкономических связей нашей республики, предприятия и фирмы не имеют достаточного опыта в данной сфере. Поэтому лицензирование, квотирование и регистрация в МВЭС временно будут необходимы для ограничения внешнеэкономических связей предприятий нашей республики. Очевидно, можно установить в законодательном порядке и приостановить внешнеэкономические связи их участников в случаях: нарушения законодательства Узбекистана, в том числе мер оперативного государственного регулирования внешнеэкономических связей; несоблюдения положений международных договоров, а также законодательств зарубежных стран; осуществления внешнеэкономических операций с нарушением уставной правоспособности, а также несанкционированных товарообменных операций; неоднократного невыполнения экспортных поставок по ранее взятым обязательствам при одновременном экспорте аналогичных товаров в иных формах; экспорта по необоснованно низким ценам или импорта по завышенным ценам; неоднократного экспорта или импорта некачественных товаров; сообщения ложных сведений в рекламе, таможенных, валютно-финансовых и регистрационных документах.

Наиболее важной проблемой международных расчетов в настоящее время является обеспечение конвертируемости национальной валюты, поскольку это способствовало бы установлению наиболее обоснованных взаимосвязей нашей экономики с внешним рынком, повышению реальности и активности таких инструментов международных расчетов, как валютный курс, валюта платежа, валюта цены и вместе с тем позволило бы уменьшить вероятность возникновения валютных рисков при колебании курсов иностранных валют.

Особенность ситуации Узбекистана состоит в том, чтобы ввести и расширить обратимость национальной валюты, активизировать валютную политику, что необходимо при плохом состоянии торгового баланса.

Мировой опыт показывает, что способы и методы создания механизма валютной обратимости очень разнообразны. В первую очередь необходимо ограничить внешнюю обратимость. Это возможно следующим образом: оплатой импорта; открытием депозитных счетов в национальной валюте; приобретением акций, облигаций и иной собственности за рубежом.

Одновременно целесообразно делать шаги по введению внутренней обратимости. Надо активно превращать валютные биржи в валютный рынок. При этом необходимо центральные валютные резервы распределять через биржи по свободно складывающимся ценам.

Постепенно нужно создавать валютный рынок Республики Узбекистан, зачатками которого являются созданные валютные биржи, проводящие операции с конца 1989 г. При создании этого рынка необходимо учитывать механизм традиционного "черного рынка" и "серого", сконцентрированного вокруг нелегальных и полунелегальных операций совместных предприятий и коммерческих банков.

В сфере неторговых операций нужно установить порядок, при котором определенная часть валюты представлялась бы населению по фиксированному курсу, а сверх этой квоты была бы возможность приобрести валюту по свободно складывающемуся курсу.

Реализация перечисленных выше предложений обусловит создание эффективного механизма международных расчетов, устранив негативные явления в экономике, привлечет внимание иностранных инвесторов. В целом это будет способствовать укреплению авторитета нашей республики на международной арене.

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

В последнее время в организационной структуре международных расчетов произошли прогрессивные сдвиги, так как наша республика стала членом Международной электронной системы расчета (СВИФТ), установлены дипломатические отношения с различными странами мира, многие банки открыли свои представительства в Узбекистане и др. Несмотря на эти положительные стороны, пока сохраняется старая организационная структура международных расчетов. Поэтому в технике организации и методологии ведения международных расчетов существует много недостатков. Исполнительно-контролирующая роль в организационной структуре международных расчетов принадлежит банкам.

Национальный банк внешнеэкономической деятельности Узбекистана и уполномоченные банки, имеющие лицензии Центрального Банка на осуществление внешнеэкономической деятельности в соответствии со своими уставами, проводят банковские операции по международным расчетам республики как торгового, так и неторгового характера. Уполномоченные банки в соответствии с международными договорами Республики Узбекистан заключают с иностранными и международными банками и другими организациями договоры (соглашения) о порядке осуществления международных расчетов и ведения клиринговых, кредитных и иных счетов, а также заключают с иностранными банками корреспондентские соглашения об условиях и порядке осуществления международных расчетов, ведения банковских счетов и иных операций, связанных с международными расчетами. При отсутствии межгосударственных договоров международные банковские

операции могут осуществляться на основе соглашения между банками.

Операции по международным расчетам осуществляются Национальным банком, как правило, через иностранные банки, с которыми установлены корреспондентские соглашения в свободно конвертируемой валюте в соответствии с условиями международных договоров или условиями корреспондентских соглашений Национального банка с иностранными банками. Платежи и поступления в свободно конвертируемой валюте происходят по расчетам Республики Узбекистан с иностранными государствами.

Для установления корреспондентских отношений банки обмениваются письмами. Банки-корреспонденты договариваются, по каким счетам будут производиться взаимные расчеты, обмениваются образцами подписей должностных лиц, тарифами комиссионного вознаграждения. Корреспондентские договоры заключаются между банками как внутри страны, так и за ее пределами. На основе корреспондентских договоров производятся расчеты по внешней торговле, в том числе аккредитивам, переводным векселям, иностранным денежным переводам. Корреспондентские счета подразделяются на два вида счетов: "Ностро" и "Лоро". Счета "Ностро"— это корреспондентские счета данного кредитного учреждения у банков-корреспондентов, в которых отражаются взаимные платежи. Счета "Лоро" открываются банком своим банкам-корреспондентам, куда вносятся суммы, получаемые или выдаваемые по их поручению. Условия ведения счетов "Ностро" и "Лоро" оговариваются при установлении корреспондентских связей. По этим счетам, как правило, начисляются проценты и комиссионное вознаграждение за выполнение поручений.

К сожалению, пока не организован и не разработан технический порядок международных расчетов в замкнутой и национальной валютах. Это требует прежде всего заключения международного договора между Республикой Узбекистан и иностранными государствами, в соответствии с условиями которых заключаются межбанковские соглашения. Платежи и поступления по расчетам Узбекистана с соответствующей страной отражаются в счетах "Ностро" Национального банка в иностранных банках.

Национальный банк по договоренности с иностранными банками устанавливает порядок открытия и ведения этих счетов.

Экономическое положение Узбекистана требует организации международных расчетов в расчетной валюте клиринговых счетов в соответствии с условиями международных договоров и заключенных на их основе полномочий, предоставленных ему правительством Узбекистана либо Центральным банком Республики Узбекистан. По клиринговым счетам банкам-корреспондентам высылают дебетовое и кредитовое авизо о произведенных операциях в тех случаях, когда операции начинаются в Национальном банке. При осуществлении ответных бухгалтерских записей по клиринговым счетам, по которым выписки высылаются банком в качестве подтверждения исполнения поручения иностранных банков.

Режим счетов "Ностро" устанавливается соглашениями, заключенными Национальным банком с иностранными банками. Все операции по счетам "Ностро" осуществляются на основании поручений клиентов банка. Корреспондентские счета на балансе Национального банка открываются и закрываются на основании распоряжений, подготавливаемых отделом корреспондентских отношений. По счетам "Ностро" и "Лоро" операции производятся в пределах остатка средств на этих счетах или разрешенного лимита овердрафта и могут совершаться только с разрешения заместителя председателя Правления Национального банка. Записи по счетам осуществляются в соответствии со сроком валютирования. Списание средств со счета "Ностро", клиринговых счетов и счетов "Депозит" производится только по распоряжению заместителя председателя Национального банка.

Такой порядок списания порождает определенные трудности в обеспечении оперативности исполнения операций и контроля подлинности отправляемых информации. В этой связи целесообразно определить и разграничить право подписей должностных лиц на отправляемые суммы за границу. Только тогда исключается вероятность задержки, дублирования, подделки исполняемых поручений клиентов.

Национальный банк при зачислении на счета "Лоро" своих отделений высылает уведомление о кредитовании их счетов, а при дебетовании — мемориальный ордер с выпиской из лицевого счета банка-корреспондента. Недостаток в организации учета корреспондентских счетов при Национальном банке заключается в том, что не высылаются кредитовое и дебетовое авизо при исполнении опе-

раций по счетам "Лоро", за исключением одного случая— зачисления на счета банков-корреспондентов отделения Национального банка.

Корреспондентские отношения должны устанавливаться только с банками тех стран, с которыми Узбекистан имеет дипломатические отношения. В случае отсутствия дипломатических отношений необходимо согласие Министерства иностранных дел Республики Узбекистан на установление корреспондентских отношений. При выборе иностранных корреспондентов предпочтение отдается национальным, центральным и крупным коммерческим банкам, а также отделениям крупных иностранных банков. При этом следует учитывать данные о финансовом положении и кредитоспособности банков, особенностях их деятельности и месте в кредитной системе страны, об условиях выполнения ими банковских операций и другие сведения, необходимые для решения вопроса о целесообразности установления корреспондентских соглашений.

При подготовке предложений должны быть, в частности, изучены и проанализированы баланс банка, тариф комиссионных ставок, данные о размере процентных ставок по счетам, данные, полученные в необходимых случаях по запросам от иностранных банков-корреспондентов.

Корреспондентские отношения оформляются заключением межбанковского корреспондентского соглашения в форме двустороннего договора или обмена письмами, которое будет храниться в договорно-правовом отделе банка.

В двустороннем договоре необходимо предусматривать следующие элементы корреспондентских отношений:

1) вид и валюту открываемых счетов; порядок начисления процентов; возможность перевода средств со счета в другие страны; право конверсии средств на счетах в другую валюту; перечень поступлений и платежа, которые могут осуществляться по счетам; возможность получения и предоставления кредита в форме овердрафта или иной форме; лимит такого кредита и порядок погашения; зашифрованная оговорка к салдо счетов и др.;

2) перечень учреждений и филиалов иностранных банков, которым предоставлено право совершать операции по счетам с указанием их точного адреса, номер телефонов и другие необходимые данные;

3) формы и порядок расчетов;

4) порядок взимания комиссионных вознаграждений и возмещения почтовых телеграфных и иных расходов, применяемые переводные телеграфные ключи.

Несмотря на множество корреспондентских связей Национального банка внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан, они не дают ожидаемого эффекта в результатах финансовой деятельности. Основная причина заключается в том, что плохо организован анализ деятельности иностранных банков и не предусмотрены вышеприведенные элементы корреспондентских отношений. До сих пор нет полной информации о комиссионных тарифах за услуги, не изучены кредитоспособность, оперативность и надежность иностранных банков, в чем повседневно нуждается отдел международных торговых и неторговых операций.

Устанавливать корреспондентские отношения со многими банками не обязательно, главное — обеспечить оборачиваемость оборотных средств, эффективно использовать каждую единицу валюты, находящейся на счетах "Ностро" и "Лоро". Необходимо уделить должное внимание качественным факторам, влияющим на оборачиваемость ликвидации банка. Ускорение оборачиваемости средств непосредственно влияет на качественный показатель финансовой деятельности банков. Объем платежей и поступлений на определенный период показывает количественные результаты внешнеэкономической деятельности банка.

Все расчеты внешнеторговых организаций, фирм и компаний Узбекистана с поставщиками и заказчиками, а также с иностранными покупателями и продавцами торгового и неторгового характера осуществляются через систему уполномоченных банков, получивших лицензию Центрального банка на внешнеэкономическую деятельность.

Для осуществления расчетов внешнеторговые фирмы открывают в Национальном банке расчетные, субрасчетные, блокированные и ссудные счета. Субрасчетные счета, открываемые для учета экспортно-импортных операций, позволяют осуществлять контроль за целевым использованием средств, которые по существу не являются собственными ресурсами компании. Блок счета предназначен для контроля налоговых поступлений из выручки участников внешнеэкономических связей.

При расчетах внешнеторговые фирмы руководствуются следующими принципами:

— платежи совершаются после отгрузки продукции; авансовые платежи, как правило, не допускаются;

— денежные средства предприятий, компаний и фирм подлежат обязательному хранению в банке на соответствующих счетах;

— платежи должны осуществляться с согласия плательщика;

— платежи осуществляются за счет плательщика или кредита банка;

— покупатель может отказаться от оплаты расчетных документов только по определенным мотивам, принимаемым банком.

Хотя принято общее правило расчета, в хозяйственно-финансовой деятельности фирм и компаний обнаруживаются факты нарушения установленных принципов. Например, отдельные организации по различным причинам хранят валютные средства вне расчетных счетов (возврат командировочных расходов, несданная выручка из-за отсутствия разрешения из Центрального банка на оказание услуг и ведение торговли за иностранную валюту и др.). Подобные нарушения ведут к дестабилизации денежного обращения, создают благоприятные условия для роста инфляции и вероятности фактов злоупотребления.

В настоящее время все банки, организации и фирмы, причастные к международным расчетам, остро нуждаются в едином техническом порядке, отсутствие которого затрудняет решение возникающих проблем.

Исходя из установленных принципов и с учетом ориентации на международный стандарт Центральный банк Узбекистана должен разработать и обеспечить все уполномоченные банки и фирмы единым техническим порядком, в котором должны учитываться все нюансы внешнеэкономических связей и особенности условий нашей республики. Найдя рациональное зерно, нужно отказаться от старых методологий. Только таким путем можно организовать эффективный механизм международных расчетов Узбекистана.

ОПЫТ ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА ПО СОЗДАНИЮ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Ежедневно растет объем международных операций, увеличивается число участвующих субъектов международных расчетов. Это создает благоприятные условия для появления в них различных рисков.

При нынешнем состоянии международных расчетов возникают проблемы страховки от различных рисков, в результате чего Республика Узбекистан несет потери финансовых ресурсов. В настоящее время уровень организации международных расчетов не вполне соответствует требованиям международного стандарта. Хотя после создания Национального банка внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан сделан большой шаг по приближению к международному стандарту, тем не менее ощущается нехватка опыта развитых стран по организации платежной системы, единой компьютерной сети, подготовки опытных специалистов в области международных отношений.

Особенность нынешнего состояния платежной системы Республики Узбекистан характеризуют:

- отсутствие единого технического порядка организации и учета международных расчетов на территории республики;

- устарелость нормативных актов, используемых при организации и регулировании техники ведения международных расчетов;

- отсутствие опыта по организации платежной системы;
- господство громоздких, бумажных оснований;
- отсутствие единой компьютерной сети.

Развитые страны мира имеют большой опыт по эффективной организации платежных систем. Канадская система платежей подсказывает необходимость отказаться

от метода и средств платежей, основанных на бумаге. В последнее время в Канаде ориентируются на развитие платежной системы с применением электронной сети. Первым представителем электронной сети стала машина-автоответчик (АТМ), которая получила широкую популярность в платежной системе Канады в конце 70-х годов и начале 80-х годов. В результате установки системы АТМ количество расчетов увеличилось с 4 млн. в 1986 г. до 52 млн. в начале 1988 г. Другим преимуществом являлось то, что через распространенные ветви АТМ у населения появилась возможность положить деньги на депозит и получить их в местах, отдаленных от финансовых институтов (в универмагах, в аэропорту, в магазинах и др.).

Особенность японской системы платежей состоит в том, что частные финансовые институты, производящие большую часть платежей, присоединяются в межбанковскую сеть "Клиринговый дом", "Зунунговую систему" и т. д. Виды платежей Японии делятся на наличный и безналичный. Безналичный расчет в свою очередь предполагает расчет: на бумажной основе; на небумажной основе; по карточной системе; на межбанковской кассовой машине и АТМ; АТ POS terminals¹.

Чеки, вексели используются как безналичный инструмент платежей системы Японии, основанной на бумаге. Одна из разновидностей метода платежа на небумажной основе — "Поручение на прямой дебет". Этот вид международного расчета был введен в японскую экономику в 1955 г. и получил широкое распространение в начале 60-х годов. Платежи осуществляются путем предъявления финансовому институту счета на магнитных носителях, которые записываются по телефонному разговору. Преимущество этого вида расчета составляет то, что расходы здесь намного ниже, чем обычно. Поручение на прямой дебет используется в основном для оплаты налогов, страховых платежей, счетов кредитных карточек, ссудных переплат и других регулярных платежей.

Заслуживает внимания также расчет — "Приоренжмент дайрект кредит". Крупные фирмы Японии применяют этот вид платежа при расчете по заработной плате, дивидендам

¹ Payment Systems in Eleven Developed Countries, Published May 1989, USA, p. 31—61.

и пенсиям. Фирма высылает операционному банку инструкции на магнитных носителях. Последний после проверки отправляет данные в Токийский клиринговый дом для дальнейшей обработки и исполнения инструкций.

Практический опыт Японии по организации карточной системы расчетов имеет большую значимость для ориентации совершенствования платежной системы Республики Узбекистан. Как и в других странах, карточная система платежей играет немаловажную роль в национальной экономике Японии. Только в 1987 г. банками были выпущены 120 млн. карточек. Кредитные расчеты осуществляются один раз в месяц путем прямого дебетования. Желая стать владельцем кредитной карточки необходимо заключить контракт на прямой дебет с банком и компанией, которые выпускают кредитные карточки. После покупки карточки сделки посылаются компании, затем резервированная сумма счета владельца кредитной карточки дебетуется операционным банком.

Использование карточной системы вовлекает в денежный оборот меньшее количество денежных средств и обуславливает развитие безналичного расчета. Кроме того, это препятствует росту уровня инфляции, распространению фальшивых купюр в обращении.

Валютная политика развитых стран направлена на автоматизацию процессов денежного обращения. В этой связи внедрение достижений японских экономистов, таких как система "Cash dispenser and ATM", "Interbank cash dispenser networks", "AT POS terminals", в национальной экономике Узбекистана послужит революционным переворотом в международных расчетах.

Система "Cash dispenser and ATM" была введена в банковскую структуру Японии в 1969 г., после чего клиенты получили возможность положить на депозит и снять его, исполнить денежный перевод и выпускать заемные карточки в любой отдаленной от банковской системы местности. Совершенствование этой системы привело к созданию "Interbank cash dispenser networks". В отличие от предыдущей, эта новая сеть принадлежит всем финансовым институтам, которые заключили обоюдные соглашения между собой. В настоящее время в эту сеть подключены городские, региональные, трастовые, коллективные банки, кредитные ассоциации, сельскохозяйственные кооперативы, почтовые администрации и 51 единица разных

местных сетей. Следует отметить, что финансовые институты не взимают комиссионные со своих клиентов за проведенные операции, однако клиенты других финансовых институтов должны платить небольшую сумму комиссии.

В конце 1984 г. японские банки начали применять систему расчета "AT POS terminals", которые имеют два метода платежа: на основе депозита и в виде предоплаты.

При первом методе платежа расчеты за купленные товары и оказанные услуги осуществляются из депозитного счета клиента с помощью кассовой карточки через специально установленные компьютеры финансовых институтов. При втором методе клиент запланированно покупает специальные карточки финансовых институтов, чтобы рассчитаться с партнерами оперативно, без каких-либо бумаг при перечислении.

Для введения в практику Узбекистана вышеприведенного опыта Японии необходимо:

— в первую очередь установить локальную сеть компьютеров в финансовых организациях, крупных фирмах, имеющих большие обороты;

— ввести кредитные карточки;

— переоборудовать финансовые учреждения современной техникой (машины-кассиры);

— внести изменения в валютный закон и закон о налогообложении;

— установить специальную компьютерную связь между банковской системой и компаниями.

В Японии функционирует 185 клиринговых домов, где открыты клиринговые счета региональных, городских, трастовых, кредитных банков, банков коллективного характера, отделений иностранных банков и кредитных кооперативов. В 1987 г. их оборот насчитывал около 4,173 триллиона иен, 3/4 приходилось на долю Токийского клирингового дома.

Имеющая сугубо домашний характер зунунговая система предназначена для осуществления расчетов между частными финансовыми организациями Японии. Все финансовые институты, входящие в зунунговую систему, присоединены телекоммуникацией, что даст необходимую информацию о платежах. Соединение финансовых организаций с зунунговым компьютерным центром позволяет отправлять платежные поручения своим банкам с по-

мощью компьютера. Вышеназванные системы связаны с финансовой сетью "Банк оф Япония", которая состоит из подсистемы перевода фондов и подсистемы перевода ценных бумаг. В настоящее время около 640 финансовых институтов держат свои счета в "Банк оф Япония". Такая система расчета ускоряет оперативность исполнения платежных поручений, экономит финансовые и трудовые ресурсы, повышает достоверность информации, содействует развитию безналичного расчета, основанного на электромагнитной передаче.

На начальном этапе создания национальной системы платежей Узбекистана целесообразно организовать подобную систему, для внутреннего расчета.

Швейцарский опыт организации и развития платежной системы состоит из двух этапов: первый — организация системы безналичного расчета — начался с 1906 г. введением системы "Postal giro transfer", которая базируется на бумажной основе. Основу этой системы составляют почтовые чековые счета. Подобные счета держатся как конфиденциальные, по ним не начисляют проценты, не снимают определенных комиссионных расходов за перевод средств и не допускается овердрафт. В 1987 г. около 1,18 млн. частных предпринимателей и фирм держали почтовые счета¹.

На втором этапе совершенствования введена электронная система SIC (Swiss Interbank Clearing), вытеснившая платежную систему, основанную на бумаге. SIC — это электронная система, организованная в 1981—1986 гг. компанией "Telekurs AG" в сотрудничестве со швейцарскими банками и Национальным банком. Все участники этой системы присоединены к центральному компьютерному центру. Функция "Telekurs AG" заключается в обеспечении электронной связи между участниками международных расчетов. Организация и управление учета системы платежей входит в компетенцию Национального Банка Швейцарии. Система работает круглосуточно, платежные операции являются безотзывными и окончательными. Ежедневно Национальный Банк высылает в SIC балансовое сальдо счетов клиента. Затем, проверив достаточность средств на счете, их принимают к исполнению.

¹ Payment Systems in Eleven Developed Countries, Published May 1989
NY, USA, p. 171—189.

В случае отсутствия достаточного фонда операция откладывается до появления необходимых средств на счете. В конце рабочего дня общий дебетовый и кредитовый обороты высылаются в Национальный банк Швейцарии для последующего занесения изменения в балансовом сальдо.

Изучение швейцарского опыта организации системы клиринга ценных бумаг является базовым фундаментом для создания подобной системы в Узбекистане. SEGA (система клиринга ценных бумаг) создана в 1970 г. на основе коллективного хранения ценных бумаг. Акционерами этой системы стали швейцарские банки и биржевые центры. Чтобы стать участником SEGA, следует открыть жiroвой счет в Национальном Банке Швейцарии, иметь корреспондентские соглашения и определенный размер депозита на жiroвом счете. "Telekurs AG" берет обязательства технического обеспечения в ходе работ. Только в 1987 г. услугами SEGA пользовались 455 банков и было переведено 4,4 млн. ценных бумаг.

В конце 1980 г. и начале 1990 г. в Швейцарии получили популярность так называемые системы платежа "SOFFEX", "SWIFT".

Основные стандартные чеки, выпускаются в централизованном порядке Чековым центром при "Telekurs AG". Выполнение стандартных требований контролируется Швейцарским Национальным Банком. Одно из основных требований для участия в чековой системе Швейцарии — иметь корреспондентские соглашения со Швейцарским Национальным Банком. Кроме того, заявитель должен иметь жiroвой счет с определенным депозитом в Национальном Банке. После ежедневного сбора евро- и стандартные чеки Чековым центром отправляются банкам для последующего учета, а кредитовый и дебетовый обороты по каждому банку в отдельности высылаются в Швейцарский Национальный Банк для занесения необходимых изменений в жiroвых счетах банков. Ежегодное количество чеков растет очень быстро. В 1987 г. в Чековый центр было представлено свыше 17,5 млн. чеков. По сравнению с 1980 г. количество используемых чеков выросло на 130%. Чековая система удобна тем, что вовлекаемые риски значительно уменьшаются.

Что касается карточек, 1/3 часть населения Швейцарии использует различные типы карточек как инструмент

безналичного расчета. В отличие от японской системы большинство кредитных карточек представлены из "Американ экспресс корпорейшн", "Дайнинг клуб", "Еврокад".

Платежная система США отличается от других систем развитых стран сложностью механизма организации расчетов, большим объемом депозитных средств, сложной структурой банковской системы и межбанковской платежной сетью. Только в 1987 г. на депозитных счетах клиентов насчитывалось 550 млрд. долларов США, а ежедневный платежный оборот превысил 1,6 триллиона долларов. Большой объем платежей и оборота фондов требует эффективной, высоконадежной платежной системы. Чековая система стала удобной формой международных расчетов, ее удельный вес составил 16% от общей суммы долларового платежа. Несмотря на популярность системы АТМ, на ее долю приходится только 2% общей суммы платежа. Техника организации АТМ, чековой и кредитной системы расчетов принципиально не отличается от технических приемов Японии, Швейцарии и других стран. "Large-dollar electronic funds transfer networks" стала надежной системой платежей в США, на долю которой приходится около 80% переводимых долларов. Она имеет одну из крупных электронных сетей в мире, что связывает 12 отделений едерального Резервного Банка. Каждое отделение Федерального Резервного Банка имеет местную сеть, которая соединяет его с депозитными институтами. В настоящее время свыше 11 тыс. депозитных институтов пользуются услугами этой сети. 7 тыс. из них связаны с Федеральным Резервным Банком через локальные сети коммуникации. В целом эта сеть состоит из трех типов электронной связи: предназначенной для аренды линии, услугами которой пользуется около 200 крупных институтов с большим объемом работ; участвующая, арендованная линия обслуживает около 1500 небольших финансовых институтов; около 5300 маленьких институтов используют третий тип связи, которая называется включенной связью.

Ежемесячно уполномоченные банки выплачивают взносы, предназначенные для покрытия расходов услуг электронной связи. Размер взносов в зависимости от типа электронной связи составляет:

- 1) "предназначенная для аренды финия"— 400 долларов США;
- 2) "участвующая, арендованная линия"— 250 долларов;

- 2) "участвующая, арендованная линия"— 250 долларов;
- 3) "включенная связь"—60 долларов.

Независимо от типа коммуникации институты выплачивают 0,47 доллара США за отправку и получение информации.

При исполнении денежного перевода институт-отправитель дает инструкцию Федеральному Резервному Банку дебетовать его счет в пользу института-получателя. Кроме того, платежные поручения исполняются через специальную сеть "CHIPS".

Это компьютерный центр, имеющий своеобразный механизм функционирования. Чтобы стать членом "CHIPS", финансовые институты должны платить членские взносы в размере 50 тыс. долларов США. Ежемесячно участники "CHIPS" выплачивают 2500 долларов США за услуги электронной связи. Расходы получения и отправления переводов составляют 0,23 доллара США. В "CHIPS" сеть присоединена к "предназначенной для аренды линии".

Последовательность работы заключается в следующем: участник дает инструкцию в компьютерный центр "CHIPS", а оттуда после обработки высылает институту-получателю. В случае недостаточности фонда на счете участника платежная инструкция будет учитываться на специальном счете до поступления необходимых средств. В конце рабочего дня каждому участнику сообщается о состоянии их баланса.

После Второй мировой войны с помощью развитых стран мира германская экономика вновь приобрела финансовую мощь, и впоследствии образовалась совершенная система международных расчетов. По сей день Германия имеет прочную систему платежей, и большинство стран мира ориентируются на нее в развитии национальной экономики. Вероятно, есть что перенять из германского опыта для нашей республики.

Почтовые видеотекстные службы дают ощутимые результаты в Федеративной Республике Германия. С ее помощью банки обеспечивают своих клиентов необходимой банковской информацией и оказывают банковские услуги через специально установленные телекоммуникации. Следует отметить, что пока частный сектор Германии очень медленно принимает ВТХ (почтовые видеотекстные службы) по сравнению с другими странами Европы. В середине

1988 г. германские банки имели 120 тыс. клиентов с 135000 ВТХ-счетами.

В Германии каждый банк имеет свою систему безналичного расчета, через которую осуществляются платежи. При осуществлении платежей эти системы вовлекают 80 компьютерных центров. Применение таких крупных компьютерных центров, естественно, стимулирует безналичные расчеты с применением электронной связи.

В 1987 г. 55% общей суммы сделки исполнено по кредитному переводу. Приведенные данные подтверждают популярность этого вида безналичного расчета на практике Германии. Он удобен простотой механизма расчета. При исполнении кредитного перевода клиент дает платежное поручение банку дебетовать его счет и кредитовать счет партнера.

В 1963 г. был введен прямой платеж, который стал удобным в основном для кредиторов. Его удельный вес в 1987 г. составил 36% общей суммы расчетов. Отличие прямого платежа от кредитного перевода заключается в том, что кредитор выставляет требование банку дебетора, последний тут же исполняет выставленное требование.

В конце 80-х — начале 90-х годов на арене международных расчетов появилась Международная электронная сеть (SWIFT). Появление СВИФТа связано с развитием автоматизации международных расчетов, рождением прогрессивных технологий в телекоммуникации.

СВИФТ—SWIFT (Society Worldwide Interbank Financial Telecommunication)— это электронная система, предназначенная для отправления финансовых сообщений в международном масштабе. Регистрационная контора компании SWIFT находится в Бельгии. Уставный фонд компании делится на номинальную стоимость—5000 бельгийских франков и минимальную стоимость — 25 млн. бельгийских франков. Каждый член имеет определенное количество акций в уставном фонде компании, которое исчисляется пропорционально среднему числу получаемых и отправляемых сообщений. Формула распределения принимается Общим собранием, а число акций распределяется Правлением директоров. Каждому новому члену выделяется одна акция. Пересмотр изменений в распределении акции производится один раз в три года.

Система СВИФТ оказывает ряд услуг банкам и другим финансовым институтам. Она выступает в качестве сложного средства связи между пользователями и обеспечивает обмен финансовой информацией и инструкциями пользователей в международном масштабе. Вся информация передается конфиденциально, скорость обмена очень быстрая в отличие от других средств связи. Инобанк получает информацию в течение одной минуты после ее отправки.

Другой вид услуг, оказываемый компанией СВИФТ, называется IFT (Interbank File Transfer). Им пользуются практически везде. Кроме того, СВИФТ предлагает своим клиентам следующие виды услуг: техническую, документационную и специальные проектные поддержки; поддержку подготовкой кадров; выделение области действия для новых участников.

Услугами СВИФТ пользуются члены и субчлены компании. Чтобы стать равноправным членом компании, организация подает заявление на имя Правления директоров в письменной форме. Решающее заключение в выборе членства дает Правление директоров. До утверждения членства организациям следует ознакомиться с "Общими требованиями и условиями", нарушение или неисполнение которых дает право Правлению директоров исключить их из членства.

По просьбе члена компании Правление директоров рассматривает вопрос включения организации в субчленство. При рассмотрении вопроса исходит из трех критериев: 90% уставного фонда организаций прямо или 100% косвенно должны принадлежать одному из членов компании; выдвигаемая организация должна заниматься той же деятельностью, что и член компании; организация должна быть привлечена к международному переводу финансовых информации.

До одобрения кандидатуры в субчленство организация должна ознакомиться с "Общими требованиями и условиями". Всякие претензии в результате неисполнения или нарушения законодательств к субчлену предъявляются члену компании, которому субчлен подчиняется.

Кроме того, услугами компании СВИФТ пользуются различные категории участников, кандидатуры которых специально одобряются Общим собранием компании. Правлением директоров разработаны "Контрактные требо-

вания и условия" для каждой одобренной категории участников.

Правление директоров лишает субчленов и участников прав пользования услугами СВИФТ в следующих ситуациях:

- в случае прекращения одного из трех указанных критериев;
- в случае прекращения их деятельности;
- в случае банкротства;
- в случае нарушения "Общих требований и условий";
- в случае действий, противоречащих интересам компании;
- в случае ликвидации финансовых учреждений за исключением реконструкции.

СВИФТ обеспечивает рядом страховок от возникновения возможных рисков потери финансовых ресурсов при использовании сети. Однако обеспечение безопасности зависит от точности выполнения правил пользования СВИФТ. Логической функцией СВИФТ является его первый особый страхующий элемент от существующих рисков. Чтобы не допустить мошеннических попыток войти в логический терминал, пользователи обмениваются ключами, с помощью которых определяется достоверность информации. Зашифрованные ключи исчисляются использованием специальных алгоритмов. Второй элемент, обеспечивающий безопасность использования — это SELECT, в котором вторично проверяется соответствие ключа и подтверждается. Доступ к СВИФТ контролируется информацией, находящейся внутри системы, поэтому только пользователь в силах отправить и получить определенные категории сообщений.

Компания не отвечает за убытки и потери по причинам: неправильного исполнения инструкции или задержки исполнения; политического вмешательства; природной катастрофы; пожара, войны; исполнения финансовых операций недействительным поручением (за исключением случаев доказательства нанесения ущерба стороной, если недостаточно проверена действительность этого финансового сообщения).

Ежегодно Правление директоров устанавливает и утверждает ценовую политику СВИФТ. Она направлена на покрытие расходов оказываемых услуг и развитие сети в международном масштабе. Имеется пять видов взносов

для участников: 1) стоимость акций (для акционеров); 2) комиссионные расходы установки связей, членские взносы; 3) годовые платежи на дополнительные услуги; 4) покрытие прямых расходов (расходы на проведение курса стажировки, местные налоги, комиссионные расходы на проверку связей); 5) комиссионные расходы на передачу информации.

СВИФТ как сложная система состоит из следующих главных компонентов: логический терминал; адрес-расстояние; терминал базового компьютера; точки доступа системы; региональный процессор; слаенс-процессор; контролирующий процессор системы.

Логический контакт между пользователем и СВИФТ называется логическим терминалом. Финансовые институты могут иметь несколько адресов, по которым поступает информация и отправляются инструкции. Для отправки информации пользователь нуждается в компьютерных средствах. Установленный компьютер выступает в качестве физического терминала системы. Он связывает пользователя с международной сетью. Между пользователем и международной сетью существует определенная точка доступа, выделяющая локальную линию от международной и передающая ответственность и обязанность от оператора к СВИФТ.

Отправленная информация поступает в региональный процессор, где проверяется действительность информации. После тщательной проверки региональный процессор отправляет полученную информацию для последующей обработки. Приняв поступившую информацию, слаенс-процессор обеспечивает безопасность ее хранения. Именно здесь сортируется вся информация по различным признакам. Все исполняемые операции контролируются централизованными контролирующими процессорами, два из которых находятся в США, а два — в Нидерландах.

На сегодняшний день СВИФТ накопил большой опыт по организации электронной связи, состоящей из четырех фаз.

Первая фаза изучает организационное устройство банка, вытекающее из операций, которые планируются исполнять по требованиям СВИФТ. Кроме того, в результате анализа определяется вид оборудования, которое будет подключено в международную сеть. Первая фаза завершается образованием формы информации, получае-

мой из системы. Вторая фаза — внутренняя подготовка, в которой подбираются и подготавливаются специалисты, выбираются организационные темы, определяется политика, устанавливаются подлинности связей с другими членами, а также подготавливается месторасположение оборудования. В конце второй фазы средства связи должны быть готовы к подключению к международной сети. Готовность банка к отправке и получению финансовой информации подтверждает начало третьей фазы организации СВИФТ. На этом этапе банк должен проверить правильность исполнения инструкции и защищенность проводимых операций от возникаемых рисков. После этого наступает четвертая фаза — операционный период СВИФТ. Введенная информация отправляется в адрес назначения.

В настоящее время в Узбекистане намечается создание единой компьютерной сети экономической информации. В банковской структуре планируется введение системы расчета пластиковыми карточками. Вышеописанный опыт ведущих стран мира будет методологической базой при его осуществлении.

ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ

С древних времен, когда в обществе лишь появлялась внешняя торговля, партнеры обеих сторон беспокоились о проблеме обеспечения надежности взаимного расчета. Они имели два варианта последовательности расчета, которые строились на принципе выбора первоочередности исполнения поставки товаров или оплаты за них. Когда сначала осуществляется поставка товаров, экспортер подвергается определенному риску задержки или неполучения встречной оплаты за отправленный товар. Первоначальное осуществление оплаты за купленный товар создаст подобные проблемы для покупателя.

Во избежание подобных рисков международная практика торговых отношений выработала несколько вариантов формы расчетов. Они отличаются друг от друга в зависимости от степени взаимного доверия сторон. Основными формами расчетов с иностранными партнерами являются: аккредитивный, инкассовый, банковский перевод, расчет чеками и др. У каждой из указанных форм имеется несколько разновидностей. При выборе формы расчета партнеру следует учитывать надежность и выгодность применяемых условий формы операций. Вовлекаемая форма расчета фиксируется в заключенном контракте.

На сей день из-за незнания условий и назначения применяемой ими формы некоторые клиенты банка сталкиваются с рядом запутанных проблем или вынуждены делать необоснованные валютные затраты при исполнении расчетных операций.

Формы международных расчетов по экспортно-импортным операциям имеют документарный характер, так как они осуществляются на основе товаросопроводительных документов, обусловленных внешнеторговым контрактом.

Привлечение финансовой документации в экспортно-импортных операциях продолжается несколько веков. Главная цель этой системы — защита от риска неисполнения обязательств сторон по купле-продаже товаров.

В международной торговле используются следующие наиболее важные документы: вексели (тратты), счета отгрузки, документы, относящиеся к физической перевозке — коноссаменты, железнодорожные накладные, страховой полис, счета-фактуры, документарный аккредитив, гарантийные письма. Вексель — это безусловное обязательство должника выплатить указанную в нем сумму по истечении установленного срока. Они могут передаваться от одного векселедержателя другому. Должник и все являющиеся держателями несут перед последним векселедержателем ответственность по выплате указанной в векселе суммы. При передаче векселя на его оборотной стороне наносится надпись с указанием имени нового держателя.

В практике международных расчетов большое применение получили переводные вексели (тратты) — обязательство покупателя об оплате определенной суммы валюты в конкретно установленную дату. В отличие от простого векселя тратты выписываются трасантом (кредитором) с требованием уплатить в ней сумму кредитору или третьему лицу — векселедержателю, которым чаще всего выступает банк кредитора. Тратты являются ценными бумагами и могут быть использованы как средство платежа. С этой целью траттодержатель может передать тратты другому контрагенту в погашение долга, например, в банк для погашения обязательств. В международной практике этот вид документа привлекается в расчетах, когда партнеры не доверяют друг другу. Международный стандарт предъявляет к траттам следующие требования при их подготовке: 1) они должны быть написаны и подписаны заполнителем; 2) в них должны быть безусловное обязательство или приказ на оплату конкретной суммы денег; 3) в конкретное время или по требованию трасанта (кредитора) указанная сумма должна быть оплачена; 4) указанная сумма должна быть оплачена держателю тратт.

Преподаватель Калифорнийского Университета Давид К. Еитман классифицирует тратты на срочные и продленные. Срочные тратты оплачиваются держателю по предъявлении векселя. Необходима осторожность плательщика,

поскольку не исключается возможность оплаты по фальшивому документу. В отличие от срочной, оплата продленной тратты производится с отсрочкой до определенного срока. В практике международной торговли срок оплаты устанавливается в 30, 60 или 90 дней после акцепта (принятия плательщиком обязательства). Как правило, акцептованные продленные тратты продаются на краткосрочном рынке денег.

В мировой практике тратты рассматриваются как "чистые" и документарные. "Чистые" тратты используются для сбора неоплаченных долгов и оказания давления на упорствующих дебиторов переоформить обязательства на документарные. Выставление подобных тратт на оплату через местные банки подрывают авторитет партнера.

При отправке документарных тратт к ним прилагаются все товаросопроводительные документы. Если отправлена срочная тратта, то приложенные документы выдаются клиенту против оплаты. Если продленная тратта — документы вручают против их акцепта.

Использование документарных тратт в международных расчетах позволяет экспортеру и импортеру делать самостраховки от существующих рисков.

В целях обеспечения неизбежности оплаты в большинстве случаев экспортер старается использовать срочную тратту. Кроме того, срочная тратта применяется, когда экспортер не в состоянии предоставить товар в виде коммерческого кредита. Подробно на механизме осуществления расчетов остановимся в документарном аккредитиве.

В международных расчетах особое место занимают отгрузочные счета, которые оформляются транспортно-перевозочными организациями. Отгрузочные счета выполняют три функции: в качестве расписки о получении товара, в роли контракта и как залог. В качестве расписки они подтверждают принятие перевозчиком груза к перевозке. Следует отметить, что перевозчик не отвечает за содержимое в упаковках. В роли контракта отгрузочные счета обязывают перевозчика доставить товар до места назначения за определенную сумму комиссионных вознаграждений. Отгрузочные счета выполняют функции залога при обеспечении покупателем оплаты за товар.

Давид К. Еитман показывает две разновидности отгрузочных счетов: прямой и приказной. Прямой отгрузочный

счет оформляется, когда отгруженные товары оплачиваются авансом вперед. Как правило, этот вид документа применяют при отгрузке в свои филиалы. В отличие от прямого приказной отгрузочный счет выписывается на имя конкретного уполномоченного лица. По прибытии груза перевозчик должен уведомить лицо, в распоряжение которого товар отправлен.

В международной практике встречаются такие термины, как "чистый отгрузочный счет", отгрузочный счет "на борту". Первый выписывается перевозчиком, когда груз получен в хорошем состоянии, хотя перевозчик не обязан проверять качество товара. Если товар находится на борту судна, оформляется отгрузочный счет "на борту".

В практике внешней торговли Узбекистана встречаются такие транспортные документы, как коноссамент, железнодорожная накладная, авиагрузовая накладная. Они отличаются друг от друга видом средства перевозки. Их функции одинаковы с функциями отгрузочных счетов.

Страховые документы отражают взаимоотношения между страховщиком и страхователем. Роль страховщика заключается в возмещении убытков, понесенных страхователем от несчастного случая, против уплаты страховой премии. Страховой полис, выдаваемый страховщиком, подтверждает договор страхования. Страховой полис выписывается страховыми компаниями после уплаты страхователем страховой премии.

Гарантийное письмо — документ, выдаваемый грузополучателем или его банком, подтверждающий, что перевозчик не несет ответственность за любые последствия, которые могут возникнуть из-за не оформления оборотного транспортного документа.

В международных расчетах используется также масса документов транспортного, финансового, таможенного и коммерческого характера. Все они служат для различных форм международных расчетов.

Сто лет назад, когда грузовые судна принадлежали большим торговым компаниям, товары отправлялись прямо в распоряжение представителей этих фирм. Задача заключалась в том, чтобы они занимались покупкой товаров за полученные доходы от их экспорта. Иногда купленные товары сразу продавались случайно найденному покупателю и судна возвращались пустыми. При расчетах между покупателем и продавцом не было необходимости в

каких-либо дополнительных требованиях страховки от существующих рисков.

В середине XIX века двери мировых рынков открылись для всех групп бизнесменов, производителей и диллеров. В силу различности географического местонахождения продавцов и покупателей разрыв между временем отгрузки товаров и оплаты за них достаточно увеличился, поскольку покупатель неохотно стал покупать товар без проверки его физического состояния или делать авансовые платежи без каких-либо гарантий, что товар будет обязательно отгружен.

Документарный аккредитив стал надежным средством расчета между продавцом и покупателем по обеспечению страховки от существующих рисков как для продавца, так и для покупателя.

В связи с разнообразием в различных странах правил и обычаев ведения международных расчетов Международная торговая палата выработала единые "Унифицированные правила и обычаи" для документарных аккредитивов. Указанные правила определяют ответственность партнеров и банка при осуществлении этой формы расчета. Они распространяются на все документарные аккредитивы, в которых отсутствует прямо выраженное иное упоминание. Правила не касаются условий, согласованных сторонами, а облегчают определение обязательств сторон, если они в силу каких-либо причин не были согласованы заранее.

В договоре об аккредитиве участвуют в основном три лица: приказодатель (импортер), банк, открывший аккредитив, и бенифициар — лицо, в пользу которого открыт аккредитив.

Реквизиты аккредитива определяются условиями контракта, поэтому условия расчета, зафиксированные в контракте, должны быть детальными.

Ученые и специалисты различных стран по-разному толковали сущность аккредитива. По мнению Б. И. Синецкого, "аккредитивная форма расчетов предусматривает обязательство покупателя открыть к установленному в контракте сроку в определенном банке-эмитенте аккредитивы в пользу продавца на оговоренную сумму. Аккредитив — обязательство банка перевести на счет продавца при расчетах наличными деньги против представления согласованного с покупателем комплекта документов, под-

тверждающих поставку товаров в соответствии с условиями контракта".

Б. И. Синецкий, приводя собственное определение, описывает общие принципы исполнения операций по документарному аккредитиву. Однако этого недостаточно, чтобы иметь полное представление о нем. Следовало бы продолжить мысль до раскрытия сущности. Документарный аккредитив удобен для экспортера тем, что защищает от риска неплатежа, невыкупа или несвоевременного выкупа импортером товарных документов. Напротив, для импортера он менее выгоден, поскольку требует иммобилизации валютных средств, что естественно, замедляет оборачиваемость оборотных средств. Аккредитив по сути означает передачу обязательств оплатить товар банку. В этой связи аккредитивную форму расчета предлагается применять в отношении к неаккуратным покупателям.

Преподаватель Орегонского Государственного Университета Артур И. Стонхил излагает следующую мысль о коммерческом аккредитиве: по его словам, это выпускаемый банком документ, где говорится, что указанная сумма оплачивается против представления бенифициаром (получателем суммы) необходимых документов согласно условиям покупателя. Ученый утверждает, что аккредитивная форма расчета становится финансовым контрактом, когда банк импортера предоставляет кредит за покупаемый товар. Открытие аккредитива за счет кредитных ресурсов зависит от кредитоспособности покупателя.

В банковской системе Узбекистана основным источником открытия аккредитива являются собственные средства клиентов. Следует расширить выделение кредита клиентам банка в качестве дополнительного источника открытия аккредитива. Это особенно важно при покупке передовых технологий и современных средств производства для экономики Узбекистана.

По мнению Швейцарского специалиста Жозефа Хелблинга (заместитель президента Объединенного Банка Швейцарии), документарный аккредитив — это средство, обеспечивающее гарантии на оплату контракта.

Согласны с мнением Жозефа Хелблинга, что документарный аккредитив страхует экспортера от риска неисполнения оплаты. Следует учитывать, что не все формы документарного аккредитива дают стопроцентную гарантию получения экспортером платежа. Например, отзывная

форма аккредитива в любое время до совершения оплаты может быть аннулирована. Кроме того, существуют другие виды рисков, препятствующих исполнению операций. Главное, аккредитив является финансовым механизмом ведения международной торговли. Благодаря аккредитиву ускоряется оборачиваемость международной торговли.

Во многих источниках бывшей советской литературы классификация форм международных расчетов приведена в узком смысле. Исходя из практики международной торговли, "Унифицированных правил и обычаев", принятых международной организацией, предлагаем классификацию в следующем варианте.

По содержанию исполняемых операций аккредитивы делятся на чистые и документарные. "Чистые" аккредитивы служат для сбора денежных средств некоммерческого характера и взъяснения финансовых обязательств. Условия подобных аккредитивов не требуют сбора комплекта товаросопроводительных документов. Большинство коммерческих аккредитивов являются документарными, так как условия его исполнения связаны со сбором товаросопроводительных документов. Во внешней торговле используются исключительно документарные аккредитивы, которые в свою очередь классифицируются по двум признакам.

По степени защищенности от риска документарные аккредитивы подразделяются на следующие: отзывный, безотзывный неподтвержденный, безотзывный подтвержденный. Отзывный аккредитив может быть в любой момент изменен или аннулирован открывшим его банком по указанию клиента, давшего поручение на его открытие без предварительного предупреждения бенифициара. Открывший банк оплачивает указанную сумму только после представления банком бенифициара необходимых документов. После оплаты изменение условий или отзыв аккредитива не производится даже в случаях обнаружения недостатков в документах.

Преимущество этого вида расчета заключается в том, что требует меньших расходов на исполнение операций, чем в других видах. Главное — в удобстве и скорости исполнения расчетов. Следует применять этот вид расчета только в тех случаях, когда оба партнера доверяют друг другу.

Безотзывный неподтвержденный вид документарного аккредитива часто применяется в практике международной

торговли. Прежде чем выбрать эту форму, экспортеру необходимо иметь информацию о надежности банка-эмитента (покупателя), который обязуется сделать оплату, и о существующих рисках, связанных с запретом в стране импортера валютирования иностранных счетов и др. Для экспортера большое значение имеет знание места оплаты аккредитива. Если оплата производится в банке покупателя, то существуют почтовые риски, связанные с доставкой документов в установленный срок. После подачи клиентом заявления на открытие безотзывной неподтвержденной формы аккредитива банк-эмитент отправляет инструкции в авизирующий банк. С того момента банк покупателя обязуется произвести оплату в установленный срок. Внесение клиентом одностороннего изменения в условия аккредитива не допускается, как это делалось с отзывной формой. Иногда банк-эмитент поручает иностранному банку-корреспонденту проверку документов. Последний может произвести оплату. Как правило, чтобы избежать существующих рисков, оплата авизирующим банком производится после покрытия банком-покупателем стоимости аккредитива.

Место произведения оплаты отличается от места превращения аккредитива в действительность. В этой связи нужно быть осторожным при написании поручения на открытие аккредитива. В нем необходимо сделать отметку "безотзывный", иначе открываемый аккредитив будет рассматриваться как отзывная форма.

При открытии безотзывной подтвержденной формы документарного аккредитива банк-эмитент поручает банку-корреспонденту открытие аккредитива или просит его о подтверждении аккредитива. Банк, подтвердивший аккредитив, обязан перед бенифициаром своевременно произвести обусловленные аккредитивом платежи.

Международная практика предъявляет четыре требования к безотзывной подтвержденной форме международного расчета: 1) форма аккредитива должна быть безотзывной; 2) место превращения в действительность и произведения оплаты должно находиться в подтверждающем банке; 3) банк-эмитент должен четко инструктировать, чтобы последний дал свое подтверждение; 4) аккредитив не должен содержать условий, которые позволили бы клиенту внести изменения.

В случае подтверждения аккредитива другим банком продавец получает дополнительные страховки, которые не могут быть обеспечены банком-эмитентом. В целях само-страховки от возможных рисков подтверждающий банк требует от банка-эмитента немедленного перевода средств на покрытие предстоящих по аккредитиву платежей.

Подтверждение аккредитива приводит к замораживанию валютных средств покупателя до истечения срока. Кроме того, импортер несет в данном случае двойные расходы по выплатам комиссионных вознаграждений банкам при расчетах.

По способу оплаты документарные аккредитивы подразделяются на срочные, продленные, авансовые, возобновляемые, "поручение на покупки", акцептные. Документарный аккредитив со срочной оплатой дает бенифициару право получить резервированную сумму после предоставления в банк на проверку обусловленных документов. Для банка устанавливается определенное время для проверки документов с коротким сроком валютирования, в течение которого он должен получить покрытие стоимости аккредитива.

При акцептной форме расчета экспортер выписывает тратту для последующего акцепта импортером. Тратты могут быть акцептованы банком-эмитентом или подтверждающим банком. Как правило, за акцепт тратт банки снимают определенный размер комиссии. Когда тратты акцептованы импортером, банк-эмитент и подтверждающий банк отвечают за своевременное произведение оплаты.

Продленная форма документарного аккредитива значительно отличается от акцептной. Основное отличие заключается в произведении оплаты: банк-эмитент или подтверждающий банк обязуются сделать это в обусловленную дату по представлению необходимых документов. Продленный метод расчета возможен как в подтвержденной, так и неподтвержденной форме. Он отличается от акцептной формы экономичностью исполняемых операций. Основным недостатком по сравнению с акцептной является получение оплаты только от банка-эмитента или подтверждающего банка, а акцептованные тратты могут быть аккредитованы в любом банке. Обе формы расчета более выгодны для импортера. В течение продленного периода

оплаты импортер получает возможность продать товар и рассчитаться с кредитором.

Следующая форма — это документарный аккредитив с авансовым платежом. Содержание этого метода расчета заключается в том, что импортер должен делать авансовую оплату до предоставления бенифициаром обусловленных документов в банк для проверки. Эта разновидность может встретиться в различных формах. В практике международной торговли регулярно применяются два вида аккредитива: защищенный и не защищенный от риска. Незащищенная форма более рискованна для покупателя, так как часть суммы вносится до получения товаросопроводительных документов. При защищенной форме импортер требует у экспортера гарантии о возвращении авансированной суммы в случае неисполнения операций. Стоимость товаров, отгруженных импортеру, автоматически вычеркивается из общей суммы гарантии. Этот вид аккредитива удобен для экспортеров Узбекистана, особенно при экспорте хлопка.

Согласно правилам ведения возобновляемой формы аккредитива по мере исполнения выплаты автоматически пополняется покрытие до первоначальной суммы в течение всего периода действия аккредитива. Возобновляемая форма аккредитива применяется в тех случаях, когда продажа товаров за границу не является изолированной сделкой и иностранный покупатель — постоянный клиент. Покупатель дает банку инструкции об открытии в пользу экспортера аккредитива, сумма которого в любое время не должна превышать установленного максимума. Преимущество этого вида аккредитива следующее: не требуется возобновления аккредитива, что экономит рабочее время, а также сокращает канцелярские расходы.

Возобновляемую форму предлагается применять при отгрузке товаров, которая осуществляется через интервал. Как правило, когда цены приемлемы, покупатель старается купить больше товаров, чем фактически нуждается. Поскольку хранение большого объема требует сверхиздержек, выгодно будет получать товар по мере потребности. В подобных случаях предлагается вовлекать в международные операции возобновляемую форму расчета.

Например, в январе заключен контракт на общую сумму — 60 000 швейцарских франков. Поставка должна производиться ежемесячно шесть раз по 10 000 швейцар-

ских франков. Срок поставки — до 20 июня. По требованию экспортера покупатель открывает возобновляемую форму документарного аккредитива. Согласно условиям расчета израсходованные 10 000 швейцарских франков ежемесячно возобновляются. При этом общая сумма не должна превышать 60 000 швейцарских франков. До 20 июня сумма аккредитива возобновляется пять раз.

Форма расчета "Поручение на покупку" применяется во внешней торговле западных стран с Дальним Востоком. Сущность этой формы заключается в том, что банк-эмитент поручает банку-экспортеру купить выписанную тратту на имя импортера и отправить его со всеми обусловленными документами. Ввиду того, что существует риск неоплаты покупателем, экспортер вправе требовать от них подтверждения открытия подобного аккредитива. Практическое значение подтвержденной формы этого вида расчета равняется безотзывной, подтвержденной форме.

Трансфедельный вид документарного аккредитива выступает в международной торговле в качестве финансового инструмента. Он дает бенифициару право до произведения оплаты или акцепта перевести условия аккредитива на имя другого бенифициара. Передача прав по аккредитиву делается для того, чтобы поставщик мог финансировать субпоставщика из средств аккредитива.

Например, швейцарская фирма, выступающая в качестве посредника, просит покупателя из Японии открыть безотзывную, подтвержденную трансфедельную форму аккредитива. Оплата по условиям аккредитива должна производиться в UBS (Объединенном банке Швейцарии). По просьбе Швейцарской фирмы условия аккредитива переводятся в пользу второго бенифициара из Аргентины. Когда условия аккредитива подтверждены, Объединенный банк Швейцарии обязуется своевременно осуществить оплату. Первый бенифициар имеет право требовать у аргентинской фирмы счет и тратты только в том случае, когда это предусмотрено условиями аккредитива. В целях сохранения секретности названия и адреса сторон посредник может требовать у покупателя, чтобы продавец оформил нейтральные формы документов.

Предоставлением обусловленных документов кредитуется счет второго бенифициара. После чего аргентинский банк требует у Объединенного банка Швейцарии немедленного покрытия стоимости аккредитива. Получив сооб-

шение о кредитовании, банк первого бенифициара просит банк второго бенифициара предоставить счет посредника, предназначенного для взаиморасчетов. В случае правильности оформления посредник выписывает счет, который Объединенный банк Швейцарии со всеми документами отправляет в распоряжение банка импортера. Счет, поступивший от второго бенифициара, служит основанием для получения посредником дохода от исполнения операций.

В практике международной торговли существуют различные барьеры, которые не позволяют применение трансфобельной формы аккредитива. В подобных случаях посредник вовлекает в международные операции форму расчета "Бэк-ту-бэк".

В отличие от трансфобельного вида документарного аккредитива открытие формы расчета "Бэк-ту-бэк" осуществляется отдельно от их оригинала. Посредник становится одновременно бенифициаром при осуществлении расчета с конечным покупателем и заявителем — при расчете с экспортером. При написании условий расчета посредник предъявляет те же условия, что имеет оригинал аккредитива.

Применение документарного аккредитива обязывает одновременно как продавца, так и покупателя обратить внимание на некоторые детали исполняемых операций. Прежде чем открыть любую форму аккредитива, экспортеру необходимо знать и учитывать следующие пункты аккредитива: 1) выбор подходящей формы документарного аккредитива и метода расчета (самая удобная форма — подтвержденный вид расчета, который гарантирует оплату); 2) существующие ограничения во внешнеэкономической деятельности и другие препятствующие механизмы международной торговли страны импортера; 3) сумму и виды валюты (особенно важно, когда разные суммы в контракте и документарном аккредитиве); 4) место оплаты и превращения действительности аккредитива; 5) авторитет банка, подтверждающего аккредитив; 6) срок действительности аккредитива и представления обусловленных документов в банк; 7) форму оплаты (срочная или продленная); 8) допустимость частичной отгрузки и перезагрузки на другой вид транспорта; 9) условие перевозки, место отгрузки и получения товара; 10) условия покрытия расходов аккредитива.

После открытия аккредитива продавец тщательно проверяет соответствие его условий содержанию контракта. В случае расхождения он немедленно информирует покупателя о необходимости внесения дополнений или поправки в условия аккредитива.

Следует отметить, что банк осуществляет оплату против представления соответствующих документов, обусловленных аккредитивом. Банк не отвечает за поддельность документов или несоответствие их общим стандартам изготовления и оформления. Банковскую проверку документов необходимо организовать по следующим принципам: а) комплектность документов, требуемых условиями аккредитива; б) соответствие содержания документов условиям аккредитива; в) взаимосвязь документов при встречной сверке; г) соответствие содержания документов Унифицированным правилам для документарных аккредитивов.

При проверке документов банку необходимо обратить внимание на следующие детали условия аккредитива:

не истек ли срок действительности аккредитива;

отгружен ли товар в установленный срок;

отправлен ли товар в распоряжение лица, указанного в аккредитиве;

одинаково ли описание товаров (сумма, количество, место, вес и др.) во всех документах;

исполнены ли все требования, подтверждающие количество, качество и происхождение товаров;

не противоречит ли способ доставки товаров условиям аккредитива.

Покупатель товаров применяет документарный аккредитив в целях обеспечения себе гарантии получить качественный товар с подтверждающими документами. В связи с этим ему следует выбирать удовлетворяющую его потребность форму документарного аккредитива. Выбранная форма фиксируется в заключенном с продавцом контракте.

При написании покупателем инструкции ему необходимо уделить особое внимание следующим элементам документарного аккредитива: 1) вовлекаемая форма (отзывная, безотзывная, подтвержденная) четко фиксируется в тексте инструкции; 2) адрес бенифициара должен указываться точно; 3) сумма кредита и количество объема поставляемых товаров пишется согласно контракту. При

этом если использовано слово "около", то разрешается 10% расхождения от общей суммы поставки товаров, а если указана конкретная сумма, то 5%; 4) дата истечения срока и представления товаросопроводительных документов должна быть зафиксирована в условиях аккредитива; 5) вид и комплект требуемых документов указываются ясно и разборчиво. Количество и состав представляемых документов зависит от вида средства транспорта и характера товаров и условий поставки. 6) следует избегать применения терминов, ненужных, усложняющих исполнение документарного аккредитива; 7) в случае открытия отзывной формы аккредитива разрешается внести изменения в условия расчета без каких-либо соглашений с продавцом; 8) при безотзывной форме расчета внесение подобных изменений не разрешается, за исключением случаев соглашения сторон.

За ошибки, обнаруженные при проверке в документах, или расхождения с условиями аккредитива экспортер выплачивает определенный размер комиссии. Кроме того, за каждую операцию, связанную с исполнением документарного аккредитива, взимается банковская комиссия.

В последнее время в мировой экономике произошли существенные изменения. В частности с 1981 г. множество стран затрудняется в решении дефицита бюджета, вызванного разрушением мирового рынка сырьевых материалов, повышением цен энергетических ресурсов. Для решения проблемы большинство стран старается увеличить объем экспорта с одновременным сокращением доли импорта в международной торговле. Очевидно, ситуация требует широкого применения бартерных операций как отдельной формы международного расчета. Бартерная сделка — простой обмен товаров без применения каких-либо денежных единиц. Операция осуществляется в основном между двумя странами. Если бартерная операция осуществляется между тремя странами, то сделка называется треугольным бартером. Бартерные сделки в Швейцарии называются компенсационной операцией. Стоимость импортных товаров, полученных по компенсационной операции, учитывается на специальном счете. Кроме того, на этом счете учитывается стоимость экспортируемых товаров по бартерной сделке со страной импортируемых товаров. Цель ведения подобного учета компенсационных

операций — предотвращение возникновения задолженностей сторон.

В зависимости от степени потребности компенсационные расчеты получили различные формы: полная компенсация, частичная компенсация, встречная покупка, трехсторонняя компенсация. Полная компенсация аналогична бартерной форме расчета, так как расчет осуществляется в натуре. Частичная компенсация практически не отличается от первой. Основное отличие в том, что часть расчета осуществляется с применением денежных средств. При встречной покупке задолженность по импортным товарам погашается другими товарами, согласно контракту. В отличие от полной компенсации встречная покупка вовлекает в расчет денежные средства. В зависимости от рынка компенсационные операции могут быть трехсторонними, то есть расчет осуществляется между тремя государствами.

При осуществлении компенсационных операций документарный аккредитив выступает основным средством международного расчета. Поэтому надежность операций зависит от точного и аккуратного исполнения аккредитива. Порядок применения аккредитива аналогичен технике их организации в обычной международной торговле. Большой дефицит бюджета, недостаточность резервов иностранных валют, слабая покупательная способность национальной валюты требуют развития бартерных операций в Узбекистане. Вышеизложенный практический опыт Швейцарии будет содействовать совершенствованию бартерной системы расчета в нашей республике.

В международной торговле чаще применяется инкассовая форма расчета. Инкассо — форма международных расчетов, порядок совершения которых регламентируется изданными Международной торговой палатой Унифицированными правилами банков мира. В разных книгах определение инкассовой формы расчета дается по-разному. По мнению Н. Е. Чистякова, документарное инкассо — поручение экспортера банку получить от импортера платеж против товарных документов с последующим перечислением суммы платежа экспортеру. Это определение не охватывает вид инкассовых операций недокументарного характера, что усложняет раскрытие сущности расчета. В отличие от Н. Е. Чистякова Л. В. Болдин и другие авторы Краткого внешнеэкономического словаря-справочни-

ка относят инкассо к банковским операциям, исполняемым по поручению клиента для получения платежа от импортера за отгруженные в его адрес товары и оказанные услуги. Указанное определение более удачно, так как оно охватывает все виды инкассовых операций.

В практике международных расчетов применяется документарное инкассо. Его предлагается применять в международных операциях при наличии следующих условий расчета: 1) экспортер и импортер должны быть уверены в надежности исполнения распределенных обязательств; 2) не должно быть сомнения в платежеспособности импортера при расчете; 3) в стране импортера должны существовать стабильная политика, экономическая ситуация и надежное местное законодательство; 4) не должно быть различных ограничений в международном обмене валют. Платежная система страны импортера не должна препятствовать исполнению операций.

Документарное инкассо осуществляется при посредничестве двух банков-корреспондентов: инкассирующего банка-экспортера и банка-плательщика. Банки выступают в инкассовых операциях как доверители-посредники между экспортером и импортером. Их обязанность ограничивается отправкой, приемом и вручением документов против оплаты или акцепта. В отличие от документарного аккредитива при инкассо банки не отвечают за неоплату покупателем или его неисполнении расчета. Также банк не отвечает за последствия, возникшие в результате объективных причин, задержки или потери сообщений за исключением случаев небрежности банковских работников.

После выбора формы документарного инкассо в качестве инструмента международного расчета экспортеру необходимо обеспечить себе защиту от риска неоплаты покупателем или неакцепта. Если продавец решил поставить товар в виде коммерческого кредита, то ему необходимо думать о страховке от риска неакцепта тратт. В связи с этим продавец требует у банка-покупателя или первостепенного банка гарантию оплаты по предъявлению акцептованной покупателем тратты. При оформлении документов продавец должен учитывать следующие детали документарного инкассо: счет отгрузки оформляется на имя покупателя товара; товар отпускается в распоряжение законного держателя счета; покупатель получает товар только после оплаты счета или акцепта тратт. Нарушение

вышеуказанных принципов оформления документов благоприятствует возникновению проблемы в международных расчетах.

Правильное оформление инкассового поручения сокращает количество возможных расхождений и разногласий, так как обнаруженные в документах расхождения с условиями контракта являются мотивом отказа от оплаты или акцепта тратт. В результате этого продавец будет нести дополнительные расходы.

При оформлении инкассовых поручений необходимо обратить внимание на следующие моменты:

1) точное написание адреса плательщика, иначе отправленные документы могут потеряться или задержаться;

2) полное и правильное написание адреса банка-плательщика, иначе корреспондирующий банк выбирается банком экспортера самостоятельно без принятия на себя ответственности за ошибки;

3) количество и вид необходимых документов определяются по правилам страны импортера;

4) необходимо фиксировать порядок протеста в случае неакцепта или неоплаты, иначе банк покупателя снимает с себя ответственность за осуществление оплаты или акцепта выставленных на инкассо документов.

5) ясно и конкретно должно быть указано распределение комиссионных расходов (в международной практике существуют три вида комиссионных расходов: за отпуск документов против оплаты или акцепта тратт; за отпуск товара покупателю (когда товар адресован в распоряжение банка); за получение оплаты до установленного срока по акцептованному тратту);

6) следует упоминать, где будут храниться акцептованные тратты — в банке плательщика или в банке экспортера. Если их необходимо вернуть в распоряжение продавца, то это условие фиксируется в тексте поручения;

7) необходимо указать название и адрес представительства или агента, которые будут брать товары под хранение и контроль в случае неоплаты или неакцепта тратт.

После подписания контракта покупатель информирует свой банк о том, что покупка товаров осуществляется с применением документарного инкассо. В частности, покупатель сообщает банку об условии инкассо, о видах документов. Кроме того, он должен уведомлять банк, что товар прибывает в его распоряжение. В свою очередь банк

информирует своего клиента о поступивших на имя покупателя документов по документарному инкассо.

Весь процесс исполнения документарного инкассо делится на три стадии: отпуск экспортером инкассового поручения; переправление банком экспортера инкассового поручения в распоряжение инкассирующего банка; исполнение инкассации.

Экспортер после осуществления отгрузки товаров передает в инкассирующий банк предусмотренные контрактными условиями товаросопроводительные документы с приложенным к ним инкассовым поручением. Банк экспортера пересылает комплект документов банку импортера для предъявления покупателю против их оплаты или акцепта. Согласно Унифицированным правилам для инкассовых операций банк импортера проверяет наличие приложенных товаросопроводительных документов, которые указаны в инкассовом поручении. Кроме того, банк плательщика должен знать следующее:

1) без особого разрешения банка экспортера банк покупателя не имеет права принять частичную оплату импортера;

2) в случае неоплаты или неакцепта банк импортера немедленно информирует об этом. По получении подобной информации банк продавца дает инструкцию о возврате документов. Если не получена необходимая инструкция от банка продавца в течение 90 дней с момента уведомления, то банк покупателя вынужден отправить документы обратно в банк экспортера;

3) банк покупателя не берет никаких обязательств, кроме отпуска документов в распоряжение покупателя своевременно, согласно условиям расчета. После проверки банк немедленно сообщает импортеру о принятом на его имя инкассовом поручении. Этим ограничивается ответственность банка за исполнение операции.

Основная процедура проверки документов, поступивших в банк импортера, осуществляется покупателем товара. При этом количество и содержание документов должны соответствовать условиям контракта. Кроме того, покупатель проверяет: правильно ли оформлены документы; все ли документы представлены; учтены ли в документах предъявленные контрактом требования; подписаны ли все документы компетентными лицами; оформлены ли счета фактуры, страховые документы и вексель в распо-

ряжение покупателя. При проверке документов покупателю необходимо обратить внимание на следующие детали расчета: прежде чем оплатить счет, тщательно проверить состав и содержание документов; без особого разрешения банка экспортера покупателю не разрешается проверять физическое состояние товара до оплаты выставленного продавцом счета; когда импортер является хорошим и стабильным клиентом, банк может вручить ему поступившие документы по доверию. Однако это не снимает с банка ответственности за убытки или возврат документов в неисполненном виде.

Когда документы по составу и содержанию соответствуют условиям контракта, покупатель забирает их у последнего против оплаты в пользу экспортера. Если платежи осуществляются на условиях кредита, то документы вручаются против акцепта тратт. После этого банк импортера извещает банк экспортера о зачислении на его корреспондентский счет суммы платежа. Банк экспортера зачисляет полученную сумму на счет продавца.

В случае если импортер обнаружит в комплекте документов расхождение с условиями контракта, он дает мотивированный отказ от оплаты или его акцепта. Банк плательщика, получив отказ импортера, восстанавливает суммы на его счет и сообщает об этом банку продавца, который снимает спорную сумму со счета экспортера. Все переговоры, связанные с решением взаимных претензий, ведутся между продавцом и покупателем.

Стороны контракта по согласованию со своими банками могут договориться об ускоренных расчетах путем телеграфного инкассо. При этом банк экспортера немедленно производит зачисление суммы на счет экспортера и информирует банк плательщика о проведенной операции и выставляет ему документы.

В практике международных расчетов применяются различные формы документарного инкассо: документы против оплаты, документы против акцепта тратт, документы против письма-обязательства.

Документарное инкассо "Документы против оплаты"— это когда банк импортера вручает товаросопроводительные документы покупателю против оплаты им счета экспортера. Прежде чем выбрать эту форму расчета, партнерам следует учитывать местное законодательство, которое могло бы создать проблемы, препятствующие успешному

исполнению. Например, законодательство страны может разрешить выдачу документов против оплаты только в национальных валютах, а конвертация национальной денежной единицы на другие иностранные валюты строго контролируется, как это делается в условиях Узбекистана. Практика показывает, что некоторые покупатели умышленно не торопятся получить документы и стараются отсрочить оплату до прибытия товаров. В подобных случаях предлагается включить необходимые оговорки в условия расчета.

Документарное инкассо "Документы против акцепта"— это когда банк покупателя отпускает документы импортеру против их акцепта тратт. Обычно срок оплаты может продлиться от 60 до 180 дней. Эта форма расчета выгодна для покупателя, так как он получит товар до произведения оплаты, что даст возможность покупателю перепродать товар до даты оплаты тратт. В то же время продавец несет риск неполучения оплаты. В связи с этим экспортеру предлагается требовать гарантии первостепенного банка на оплату тратт.

На практике международных расчетов редко встречается вид документарного инкассо "Документы против письма-обязательства". Основное содержание его заключается в том, что документы вручаются покупателю после получения им письма-обязательства. Содержание письма-обязательства обуславливается банком экспортера.

По мнению Б. И. Синецкого, эта форма выгодна для импортера, поскольку она не требует изъятия значительных сумм из оборотных средств до получения товара. Экспортер несет финансовые потери, поскольку на осуществление инкассовой операции затрачивается значительное время, в течение которого он не получает возмещение средств, вложенных в производство и транспортировку товаров. Б. И. Синецкий правильно указывает значение документарного инкассо для покупателя, однако он не учитывает положительные стороны документарного инкассо для продавцов, гарантирующего им оплату товаров. Благодаря документарному инкассо товар переходит к импортеру после совершения платежа. Вместе с тем необходима осторожность продавца при использовании этой формы расчета, так как покупатель может оказаться неплатежеспособным, и экспортеру, не имеющему никаких дополнительных гарантий, не остается ничего иного, как

продать товар другому покупателю либо возвратить товар, что связано с непроизводительным расходом. Кроме того, при изменении конъюнктуры рынка недобросовестный покупатель может отказаться от выкупа товарных документов, хотя экспортер в этом случае может предъявить претензии ввиду нарушения контракта, но это бывает связано со значительными трудностями и потерей времени. Следует отметить, что документарное инкассо обеспечивает экспортеру большую страховку от существующих рисков, чем открытый счет формы расчета, и сравнительно меньшую — чем документарного аккредитива.

Расчет банковскими переводами является одной из самых простых форм международных расчетов. Банковский перевод применяется при расчете за товары и оказанные услуги, погашении долга по кредитам, выдаче авансов, в расчетах по неторговым операциям и др.

При расчете по банковским переводам иностранные партнеры направляют партнерам из Узбекистана счета и другие документы, подтверждающие отгрузку товаров, выполнение работ по претензиям и другим взаимным расчетам. На основании подтверждающих документов плательщики заполняют бланки заявления на перевод и направляют их в свои банки для дальнейшего исполнения.

В форме заявления на перевод плательщик должен указать следующие реквизиты: 1) наименование плательщика; 2) вид и сумму переводимой валюты (сумма пишется прописью на английском языке); 3) точный адрес бенифициара и его валютный счет (заполняется на английском языке); 4) банк бенифициара (точное название банка, в котором бенифициар имеет счет); 5) особые условия перевода (заполнитель заявления указывает назначение платежа и необходимые информации для бенифициара, заполняется на английском языке); 6) другие данные для уполномоченного банка; 7) плательщик указывает лица, которые разрешили перевод валюты. Если перевод предусмотрен в Уставе фирмы, то это фиксируется. Кроме того, указываются регистрационный номер контракта в Министерстве внешнеэкономических связей Республики Узбекистан (этот пункт разрешается заполнять на государственном языке Узбекистана или на русском языке); валютный счет, с которого списывается стоимость перевода; валютный счет, с которого списыва-

ется банковская комиссия. В заявлении необходимо указать плательщика комиссии иностранных банков.

В применяемой форме заявления на перевод в Национальном банке отсутствует пункт, где должен быть указан банк-корреспондент, с которым Национальный банк имеет корреспондентские отношения. В результате этого при исполнении операции возникает проблема с определением банка-корреспондента.

При исполнении банковского перевода исполнитель требует регистрационный контракт в Министерстве внешнеэкономических связей Республики Узбекистан. По переводам за полученные товары или оказанные услуги предлагается исполнять операции на основании выставленного экспортером счета или других подтверждающих документов. Не следует требовать у клиентов банка перевести только часть контрактной суммы и предоставить банковскую гарантию. Предлагается определить и разграничить компетентность должностных лиц, разрешающих исполнение банковского перевода, а необходимость банковской гарантии должна определяться клиентом банка исходя из надежности партнера. Подобные требования вынуждают экспортера делать неоправданные расходы и задерживают скорость исполнения операций. За исполнение банковского перевода Национальный банк взимает фиксированную комиссию независимо от срочности его исполнения. Срок исполнения операций от одного до трех дней. Следует установить отдельный размер комиссии за исполнение срочного и простого банковского перевода.

Система расчетов по банковскому переводу не дает продавцам гарантии, что покупатели оплатят поставленные товары или оказанные услуги. В практике Национального банка имеется много случаев, когда резко ухудшается финансовое положение покупателей, которые не могут рассчитаться с экспортерами, или появляется другой поставщик, предлагающий аналогичный товар лучшего качества и на более выгодных условиях. В таких случаях экспортеры могут понести большие потери из-за отказов в оплате.

В целях избежания подобных проблем экспортеру следует требовать у плательщика финансовые гарантии платежей.

В редких случаях в международной практике, при поставке массовых товаров, посредником применяются

платежи по открытому счету. Экспортер поставляет товары и передает импортерам оговоренные контрактами комплекты документов. Плательщик в установленные контрактами сроки осуществляет платеж посредством банковского перевода.

Открытый счет является наименее выгодной для экспортера формой расчета. Оплата наличными часто производится не путем банковских переводов, а чеками. По мнению С. Н. Лаврова и Б. А. Фролова, чек — это безусловный приказ чекодателя банку-плательщику (или иному кредитному учреждению) оплатить по предъявлении чека определенную сумму чекодержателю за счет имеющихся у банка средств чекодателя.

Чек является частным обязательством и не имеет силы законного платежного средства. Выдача чека не означает погашения долга. Он должен быть превращен в деньги. Кредитор должен проверить и принять чек только в том случае, если он уверен, что чек может быть превращен в деньги.

Банк, на имя которого выписан чек, выступает в качестве агента чекодателя, имеющего депозит в банке. Он отвечает перед чекодателем за оплату правильно оформленного чека в пределах наличия на его счете средств.

В международных расчетах существуют два вида чека: именной и ордерный. Они отличаются друг от друга в способе передачи прав. Передача прав по ордерному чеку осуществляется путем индоссаментов на чеке. В отличие от ордерного, передача прав по именному чеку производится в общем порядке, установленном гражданским законодательством для передачи прав по долговым обязательствам. Ордерный чек получил широкое распространение в международных расчетах ведущих стран мира.

Прежде чем оплатить, банку необходимо проверить наличие и правильность оформления индоссаментов. Индоссамент может быть в пользу определенного лица или бланковый. Индоссант несет ответственность за оплату чека. Занесением специальной оговорки он может запретить дальнейшую передачу прав чека. Таким образом, индоссант снимает с себя ответственность за оплату чека. Владелец чека вправе предъявлять претензии к чекодателя или индоссантам, если чек не был оплачен банком. Претензии должны предъявляться до истечения срока

оплаты чека. Истечение установленного срока лишает держателя чека права требования не только по отношению к индоссантам, но и по отношению к чекодателю.

Женевское соглашение установило следующие сроки предъявления чека к оплате: обращающегося в пределах одной страны — срок 8 дней; выписанный в одной стране и оплачиваемый в другой — 20 дней; если эти страны находятся в разных частях мира — 70 дней. В отличие от ценных бумаг, чеки оплачиваются по первому требованию чекодержателя. В Швейцарии чеки выписываются банками и почтовыми учреждениями. В международных расчетах Швейцарии используются такие виды чеков, как корреспондентские, туристические, пересекающиеся чеки и еврочки.

Туристические чеки являются средством оплаты в основном для использования в международном туризме и путешествии. В отличие от других видов туристические чеки оплачиваются заранее покупателем. Они могут быть обналичены в больших банках и крупных учреждениях стран мира.

Еврочки — это специально изготовленные чековые карточки международной чековой системы, которыми пользуются около 40 стран мира. Предназначены они как для безналичного расчета, так и для получения наличных денег.

Пересекающиеся чеки используются для ограничения количества пользователей. Подобные чеки имеют две линии. В одной линии указывается лицо, которому оплачивается определенная сумма. Банк, оплачивающий чек, указывается во второй линии.

Корреспондентский чек применяется для расчета с бенифициаром. При осуществлении расчета чек с отдельным счетом, предназначенным для письменного сообщения, отправляется в распоряжение бенифициара.

Выше мы рассмотрели механизмы форм международных расчетов, которые применяются во внешней торговле различных стран мира. Каждая форма отличается друг от друга по сложности техники их организации и предназначена для конкретной цели продавцов и покупателей. Основная цель торговых партнеров — обеспечение защищенности исполняемых операций от возникающих рисков потери финансовых ресурсов.

Менее сложные формы международных расчетов обуславливают появление больших рисков в международных операциях. В целях страховки от существующих рисков Международная торговая палата выработала различные формы банковских гарантий, как составной части международных расчетов.

Банковская гарантия своевременной оплаты отгруженного товара выступает в качестве письменного обязательства банков выполнять платежные обязательства своих клиентов. Они могут быть безусловными, по которым платежи осуществляются по обращению кредиторов в связи с перечисленными в гарантиях причинами и действительность которых кредиторами доказана. Формулировка текста гарантии может быть различна, но содержание их должно обязывать банк-гарант произвести платеж в сроки или по требованию бенифициара, если покупатель не выполнит свои обязательства по заключенному контракту. Текст гарантии должен соответствовать содержанию контракта. В контракте должен быть оговорен срок предоставления покупателем гарантии и вступления в силу, если экспортер выполнит свои обязательства. Дата предоставления покупателем гарантии банка указывается конкретно до определенного отрезка времени и фиксируется в контракте. Это необходимо, чтобы экспортер не огрузил товар до получения у плательщика гарантии банка.

При установлении срока действия гарантии следует учитывать, что срок гарантии должен быть несколько больше, чем срок последнего платежа по контракту. Это необходимо, чтобы продавец имел возможность своевременно предъявить требования о платеже.

Предоставленная гарантия должна быть безотзывной, чтобы гарант-датель не имел возможности отозвать ее без согласия бенифициара.

Оформить гарантию можно как на самого бенифициара, так и на его банк. В свою очередь гарантом оплаты может быть как банк-импортер, так и банк-экспортер. Банк-гарант несет ответственность в случае возникновения проблемы оплаты в связи с указанными в банковской гарантии причинами.

Согласно техническому порядку бывшего Внешнеэкономбанка СССР, гарантии иностранных банков, адресованные и выписанные в пользу нашей фирмы, передаются

через уполномоченные банки, которые после проверки подписей должны направляться экспортеру. После окончания расчета гарантии иностранных банков возвращаются банкам, выдавшим эти гарантии. Если гарантия выписана на имя уполномоченного банка, то оригинал должен храниться в банке, а копии передаются клиентам.

Международные расчеты фирм за товары обязательно осуществляются через банки, которые выдали гарантии. Инкассовое поручение, выставленное по банковской гарантии, должно иметь ссылку на банковскую гарантию.

Прежде чем выдать гарантии, банку следует проверить приемлемость для него предлагаемых условий гарантии. Под условием гарантии имеются в виду сумма и срок ее действия. В целях обеспечения собственного интереса банку необходимо проверить наличие средств у клиента, условия выплаты, гарантии и порядок осуществления расчета.

Выданная уполномоченным банком в пользу иностранного банка гарантия отправляется с сопроводительным письмом с просьбой подтвердить получение. Гарантия, выданная в пользу иностранной фирмы, вручается клиенту банка вместе с копией и сопроводительным письмом. Последний может отправить их прямо в иностранную фирму через курьерскую службу или передать через иностранный банк.

Следует отметить, что покупатель платит банкам-гарантам стоимость гарантии, которая является оценкой риска невыполнения платежных обязательств. Стоимость банковских гарантий бывает различна. Она зависит от перспективы, финансового состояния фирм. Банковская комиссия за выдачу гарантии может составить 3% и более от гарантируемой суммы.

Несмотря на необходимость применения операций с банковскими гарантиями, до сегодняшнего дня не разработан новый технический порядок работы с банковскими гарантиями в международных расчетах. Старая система применения банковских гарантий, основанная еще при СССР, не позволяет широко использовать их в международных расчетах Узбекистана. В технике организации операций с банковскими гарантиями уполномоченных банков, в частности Национального банка, существует масса недостатков и отклонений даже от старого технического порядка. Это означает, что валютные средства фирм

Узбекистана достаточно не защищены от различных существующих рисков во внешней торговле.

Существующий порядок ведения операций с банковскими гарантиями не отвечает требованиям рыночной экономики. Следует совершенствовать механизм ведения операций с ними. Для этого необходимо вначале ликвидировать существующие отклонения от старого технического порядка и продолжить операции до принятия новых правил ведения работы с банковскими гарантиями.

Центральный банк должен разработать и обеспечить уполномоченные банки новым техническим порядком ведения операций с банковскими гарантиями, защищающими интерес нашей молодой независимой республики. При разработке нового технического порядка необходимо изучить международный опыт ведущих стран мира. Следует учитывать экономические условия нашей республики, международные правила и соглашения.

Специалисты западных стран рассматривают банковские гарантии как защитный инструмент международных расчетов от всевозможных рисков. По мнению специалиста Жозефа Хелблинга, банковская гарантия — безотзывное обязательство банка, по которому банк-гарант обязуется оплатить определенную сумму третьему лицу в случае неисполнения условий контракта. Он рассматривает банковскую гарантию как отдельное, независимое обязательство от дебеторских задолженностей, возникающих по контрактному отношению между продавцом и покупателем.

В расчетах Швейцарии в зависимости от количества гарантисдателей применяются простые, совместные гарантии и гарантии нескольких банков. Все они предназначены для страховки требований кредиторов Швейцарии. Главное их содержание заключается в том, что действительность подобных гарантий теряет силу с момента прекращения дебеторских задолженностей иностранных партнеров по контрактам.

В Швейцарии операция с использованием банковских гарантий регулируется швейцарским законодательством, согласно которому форма и содержание банковских гарантий определяются произвольно.

Большинство специалистов из Швейцарии к безотзывной подтвержденной форме документарного аккредитива относятся как к одному из видов банковских гарантий,

так как при подтверждении открытия безотзывной формы документарного аккредитива подтверждающий банк обязуется оплатить указанную сумму бенифициару в случае неисполнения условий аккредитива.

В международной практике внешней торговли применяются различные формы гарантий: предложенное обязательство, обязательство исполнения, гарантия авансовой оплаты, письмо-гарантия и др. Все указанные виды гарантии одобрены Международной торговой палатой в Париже. Для урегулирования гарантийных отношений по вышеуказанным формам Международная торговая палата разработала Унифицированные правила для гарантийных операций.

"Предложенное обязательство" применяется в случае, когда экспортер публично предлагает заинтересованным импортерам заключить контракт на покупку товаров или оказание услуг по предложенным ими ценам. Если импортер решил назначить свою цену, то вместе с предложением ему необходимо внести в распоряжение экспортера "Предложенное обязательство" в размере от одного до пяти процентов от общей суммы контракта. Внесенная сумма выступает в качестве залога для заключения контракта с экспортером. Срок действительности предложенного обязательства автоматически истекает после заключения контракта. Обычно в международной практике период действительности предложенного обязательства продолжается от трех до шести месяцев.

Например, через международную прессу Правление Национального Электричества Швейцарии пригласило всех заинтересованных в поставке электрического оборудования для электростанций лиц. В свою очередь, заинтересованные фирмы просят экспортера-пригласителя обеспечить их необходимыми документами. Согласно приглашению экспортера фирма "Масты АГ" (Цюрих) отправляет в адрес экспортера в письменном виде в качестве предложения "Предложенное обязательство" с указанием доступной ему цены. После этого Правление Национального Электричества и фирма "Масты АГ" начинают переговоры по подписанию контракта на поставку оборудования. С момента заключения контракта "Предложенное обязательство" теряет свою силу.

После подписания контракта импортер подвергается риску неисполнения экспортером возложенных на него

обязательств поставки обусловленного контрактом оборудования. В подобных случаях импортеру предлагается требовать у экспортера "Обязательство исполнения". Оно выдается банком по просьбе экспортера на имя импортера. Как правило, размер страховки "Обязательства исполнения" составляет 10% от контрактной суммы. В случае неисполнения экспортером обязательства поставки оборудования банк-гарант будет оплачивать плательщику указанную в гарантии сумму в качестве возмещения потери времени.

"Обязательство исполнения" должно сохранять свою силу в течение контрактного периода, пока экспортер полностью не рассчитается с импортером по поставке оборудования. Обычно в международной практике период его действительности составляет два года и более.

Гарантия авансовой оплаты применяется в случае, когда по условиям оплаты плательщик рассчитывается с экспортером авансовым платежом вперед за купленное сырье и материалы или расходы производства и выдает эту гарантию импортеру до произведения им предоплаты. Хотя гарантия выдается до произведения предоплаты, она вступает в силу после получения экспортером авансового платежа. Применение гарантии авансовой оплаты обязует экспортера возратить авансовую оплату в случае неисполнения им условий контракта. Как правило, размер страховочной суммы гарантии авансовой оплаты равняется сумме авансового платежа.

В отличие от "Обязательства исполнения" сумма гарантии авансовой оплаты автоматически сокращается пропорционально части стоимости отгруженных товаров. Подобный вид гарантии теряет силу при исполнении экспортером отгрузки товаров, покрывающих сумму авансового платежа.

"Письмо-гарантия" служит для страховки экспортера при осуществлении расчета с импортером по открытому счету в случае, когда импортер не расплачивается с экспортером за товары в установленный срок. "Письмо-гарантия" выступает в качестве основания для предъявления претензий к покупателю за неисполнение обязательства по контракту. Претензии предъявляются в письменном виде банку-гаранту для возмещения понесенных покупателем убытков.

Преимущество этого вида гарантии: состоит в относительно небольших административных расходах как для продавца, так и для покупателя. "Письмо-гарантия" оформляется в пользу продавца за частичную отгрузку. Это выгодно для покупателя. Вместе с тем "Письмо-гарантия" имеет отрицательные стороны. Страховка оплаты осуществляется исключительно за частную оплату. Это удобно только для экспортеров потребительских товаров, в случае неакцепта или неоплаты товара его можно перепродать третьему покупателю.

Предлагаемые формы международных расчетов и банковских гарантий особенно важны в переходный к рыночной экономике период, когда каждая единица валюты дорога для оздоровления экономического положения страны. Именно они обеспечивают защищенность валютных средств и товарно-материальных ресурсов при осуществлении внешнеторговых операций.

Применение вышепредложенных форм расчетов и видов банковских гарантий в международных расчетах привлечет внимание иностранных инвесторов, которые заинтересованы в надежности системы расчетов нашей республики.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

Валютно-финансовые условия выступают в качестве финансового механизма взаиморасчетов экспортера с импортером за проданные товары и оказанные услуги. Как финансовый механизм взаиморасчетов они определяют стоимость контракта и порядок осуществления расчетов по денежным и другим обязательствам. В них входят следующие элементы международных расчетов: валюта цены; валюта платежа; курс пересчета валюты цены в валюту платежа; защитные оговорки, страхующие от риска валютных потерь на случай изменения курса валют; условия расчетов (наличный платеж или в кредит), форма расчетов.

Валютно-финансовые условия расчетов устанавливаются в ходе переговоров и фиксируются во внешнеэкономических контрактах как особые пункты соглашения. Исполнение партнерами валютно-финансовых условий является обязательным. Все споры по ним разрешаются в судебном порядке.

Правильное определение валютно-финансовых условий позволяет своевременно получить платеж за проданные товары. В случае неправильного выбора как экспортер, так и импортер подвергаются внезапно возникающим рискам, которые могут повлечь за собой серьезные потери.

Многие деловые партнеры нашей республики до сих пор не имеют достаточного опыта правильного определения валютно-финансовых условий заключаемых сделок. Некоторые бизнесмены даже не понимают различия между валютой цены и валютой платежа, не знают о способах страховки от валютных рисков. Думается, что эти негативные явления — главные причины снижения эффектив-

ности экспортно-импортных операций Республики Узбекистан.

Выбор условий расчетов зависит от страны иностранного партнера, конъюнктуры товарного рынка, характера товара, торговых обычаев, международных соглашений, внешнеэкономических соглашений Республики Узбекистан со страной контрагента, банковских традиций в международных расчетах.

При заключении коммерческого контракта необходимо установить вид валюты, в которой оценивается стоимость контракта. Обычно в качестве валюты цены выбирают наиболее стабильную валюту, такую как дойч марки, швейцарские франки. Однако большинство наших экспортеров и импортеров стараются заключить контракт в долларах США. Кроме того, в контракте фиксируется вид валюты (валюта платежа), в которой товары будут оплачены. В международной практике встречаются случаи, когда импортеру предоставляется право произвольно выбирать вид валюты платежа.

Если валюта платежа отличается от валюты цены, то в таких случаях указывается курс, по которому валюта цены переводится в валюту платежа. Обычно валюта цены переводится в валюту платежа по действующему курсу.

Для осуществления своевременных расчетов в контракте устанавливаются конкретные сроки платежа. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платежи обычно производятся через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя об отправке товара.

Способ платежа является главным элементом контракта купли-продажи товаров. Он определяет порядок и последовательность оплаты по отношению к его фактической поставке. В международной практике существуют следующие способы платежа: наличный платеж, платеж с авансом и платеж в кредит. При поставках средств производства, как правило, используются все три способа расчета.

Наличный платеж осуществляется через банк до или в момент передачи экспортером товарораспорядительных документов или самого товара в распоряжение импортера. Обычно экспортер требует оплату товаров в размере полной стоимости до даты перехода их в распоряжение покупателя. Покупатель может осуществлять оплату или

новременно или по частям. Это зависит от условий поставки.

Для осуществления наличного, единовременного платежа необходимо иметь телеграфное извещение экспортера о готовности товара к отгрузке; уведомление капитана судна об окончании погрузки товаров на борт судна в порту отправления. Кроме того, импортер может исполнить оплату, когда получены обусловленные контрактом документы.

Наличный платеж по частям осуществляется несколькими взносами согласно условиям контракта. Обычно 80—95% общей суммы контракта вносится после отгрузки товаров или вручения импортеру товарораспорядительных документов и оставшаяся часть — после приемки товара импортером. С целью покрытия производственных расходов в контракте оговаривается осуществление наличного платежа в виде последовательного взноса по мере выполнения отдельных частей заказа. Эта сумма обычно устанавливается в виде процентного числа от общей суммы платежа. Подобный вид расчетов применяется при поставках крупного дорогостоящего оборудования с длительным сроком изготовления.

В международных расчетах часто применяются платежи авансом. Этот способ предусматривает выплату покупателем экспортеру согласованных в контракте сумм до передачи товаров в его распоряжение. В системе международных расчетов авансовому платежу принадлежат две функции: 1) средство обеспечения исполнения обязательств, принятых покупателем по контракту; 2) форма предоставления кредита импортером экспортеру.

Авансовый платеж может быть предоставлен в денежной и товарной формах. Аванс в денежной форме определяется в процентах от контрактной суммы. Иногда импортер обеспечивает экспортера сырьевыми материалами, комплектующими частями для изготовления заказанного оборудования. В подобных случаях импортер предоставляет экспортеру аванс в товарной форме. В международной практике размер аванса в зависимости от назначения аванса и особенности поставляемого товара составляет 5—10% стоимости заказа.

Иногда в международных контрактах предусматривается уплата аванса несколькими взносами, например 10—20% стоимости сделки при заключении договора и 15%—

по представлении необходимой технической документации. В международной практике предприятий Республики Узбекистан разрешается уплата стоимости контракта только 15% в виде аванса. Хотя в законодательстве республики установлены ограничения по выплате аванса, встречаются случаи, когда аванс уплачивается в размере полной суммы контракта. Обычно это делается с разрешения компетентных должностных лиц Национального банка Республики Узбекистан.

Погашение аванса обычно сохраняется до последней поставки и окончательного расчета. Например, в Швейцарии, как правило, сумма аванса погашается путем зачета при поставке товара с определенным процентом от каждой поставки товара.

В мировой практике за предоставление авансовой суммы импортерами начисляются проценты в пользу импортера за период со дня выдачи аванса до поставки товара. Из-за незнания механизма ведения расчетов с применением аванса большинство импортеров Узбекистана при расчетах с иностранными партнерами теряют большие валютные ресурсы.

В международной торговле чаще всего авансы предоставляются солидными фирмами при поставках товаров, требующих длительных сроков изготовления, выполняемых по специальным заказам, а также при поставках дефицитных товаров.

В отличие от платежа авансом коммерческий кредит предоставляется экспортером импортеру при осуществлении международных расчетов. Коммерческий кредит является одним из основных способов платежа во внешней торговле. В связи с этим участники международных расчетов к нему относятся как к главному вопросу валютно-финансовых условий внешнеторговых контрактов при купле-продаже товаров. Основным источником фирменного кредита — временно высвобождаемая часть оборотного капитала солидных фирм. Предоставление коммерческого кредита в товарной форме осуществляется путем отсрочки дня оплаты за поставленные товары или рассрочки.

Как и другие виды ссуды, коммерческий кредит также делится на краткосрочный (до 1 года), среднесрочный (до 5, иногда — 10 лет) и долгосрочный. Долгосрочные и среднесрочные кредиты предоставляются при поставках производственного оборудования.

Крис Дж. Валтроп и Диана Макнотон — специалисты из Мирового банка — классифицируют коммерческие кредиты в следующем варианте: сезонный кредит, кредиты для конверсии актива, кредиты для урегулирования процесса движения наличности, кредиты, базирующиеся на активах, кредиты под просекты.

Сезонный кредит, который предоставляется компаниям для покрытия их временных финансовых потребностей. Поставщики могут предоставить коммерческий кредит для закупки необходимых товаров.

Когда у компании постоянно существует разрыв между сроками торгового кредита и сроком получения выручки от реализации товаров, она нуждается в кредите для конверсии активов. В отличие от сезонного кредита, циклы кредита для конверсии активов постоянно повторяются.

При закупке оборудования или для поддержки возрастающих объемов постоянного оборотного капитала, не финансируемых краткосрочными торговыми ссудами, используют кредит для урегулирования процесса движения наличности.

Кредит, базирующийся на активах, в чистой форме представляет собой краткосрочное финансирование для поддержания высокого уровня ликвидных активов. К этому виду кредита относятся такие виды, как лизинг, промышленный кредит, обеспечиваемые машинами и оборудованием. Отличие этого вида кредита от других в том, что закладываемые в обеспечение активы несут остаточную стоимость, которая может быть трансформирована в наличность для произведения платежей в случае возникновения финансовых трудностей.

В международной практике достаточно большим спросом пользуется так называемый кредит под проекты. Этот вид кредита сочетает в себе две особенности названных выше кредитов.

Все виды коммерческих кредитов выдаются кредиторам на основе пяти основных принципов, а именно: возвратность средств, срочность кредита, платность, материальная обеспеченность, проявляющаяся в гарантии его погашения (в форме вексельного кредита, покупательского аванса), целевой характер.

Многие фирмы Узбекистана из-за незнания технического порядка предоставления и использования кредита

несовольно нарушают установленные требования. В результате этого несут финансовые потери во внешней торговле. Имеются случаи, когда многие фирмы поставляют товары за границу с рассрочкой платежа на несколько месяцев или производят авансовые платежи за импортируемые товары без каких-либо дополнительных выплат процентов.

Организациям и фирмам Узбекистана необходимо знать, в каких ситуациях и при каких условиях можно применять коммерческий кредит в качестве способа платежа международных расчетов. Когда товары имеют высокий спрос на международном рынке, не следует продавать их на условиях фирменного кредита. Если фирма решила импортировать подобные товары в виде коммерческого кредита, то следует требовать у импортера оплату приемлемого процента. Необходимо помнить, что на степень приемлемости условий коммерческого кредита большое влияние оказывают такие факторы, как конъюнктура мировых рынков, качество товаров, обычаи торговли и др.

При заключении внешнеторговой сделки должны быть оговорены и зафиксированы в контракте срок кредита, форма долгового обязательства, стоимость кредита, порядок погашения основного долга, способ начисления и выплаты процента, гарантии и другие моменты.

Как правило, коммерческие кредиты покрывают приблизительно 75—80% стоимости контракта, а остальная часть должна быть покрыта собственными средствами. Например, одна из швейцарских фирм, экспортирующая оборудование по производству ручных часов, предложила заказчикам из Японии следующие условия коммерческого кредита: 7% стоимости контракта вносится наличными в течение 20 дней от даты вступления контракта в силу; 7% — гарантийная сумма; 6% — наличные от стоимости каждой поставки в течение 45 дней после получения документов на инкассо; оставшиеся 80% стоимости контракта выплачиваются заказчиком десятью равными полугодовыми взносами. Процент за предоставление кредита выплачивается равными долями суммы каждого взноса из 80% контрактной стоимости в течение пяти лет. Первые две выплаты в размере 14% вносятся покупателем в виде аванса. 6% от стоимости контракта выплачивается наличным расчетом.

При импорте дорогостоящих машин и оборудования выгодно получить фирменный кредит большей длительностью и меньшей общей суммой авансовых и наличных платежей. Подобные кредиты имеют большой спрос во внешней торговле и это делает их дорогими и эффективными.

В мировой практике для оформления коммерческого кредита могут быть использованы вексели, долговые обязательства заемщика, формы предоставления по открытому счету или траттой.

В международных расчетах фирм Республики Узбекистан в основном применяются формы предоставления по открытому счету и частично используются тратты и простые вексели. Расчет по открытому счету является одним из способов оформления коммерческого кредита. Этот способ расчета предусматривает отгрузку товаров продавцом импортеру согласно контракту. Все обусловленные товаросопроводительные документы передаются в распоряжение покупателя минуя банк. Задолженность импортера кредитор относит на счет задолженности на имя покупателя. Следует отметить, что этот способ не предлагается применять в отношении к неизвестным и ненадежным импортерам, так как существует риск неисполнения покупателем обязательства. В редких случаях, особенно государственными фирмами, применяются тратты и вексели в качестве документа, подтверждающего задолженности импортера. Применение вексельной формы для оформления обязательства по долгу создает определенные трудности в международных расчетах Узбекистана. Трудность осуществления расчетов связана с тем, что пока деловые люди не имеют достаточного опыта работы с векселем. Неправильная организация работы с векселем создает благоприятные условия для возникновения риска непогашения задолженности и снижает эффективность кредитных операций.

Переводной вексель выставляется экспортером на покупателя, который должен его акцептовать после получения товара. Следует отметить, что переводной вексель представляет собой самостоятельное обязательство по заключенному контракту. При взыскании долга в бесспорном порядке должник не имеет права возражать против исполнения оплаты по любым причинам. В этой связи, чтобы устранить возможные злоупотребления, практику-

ется выдача в банк товаросопроводительных документов против акцепта векселя.

Вексель в международных расчетах представляет собой абстрактный, беспорный, безусловный и оборачивающийся документ. В нем не указывается никаких оснований для возникновения задолженностей. В тексте не должно быть никаких условий платежа. Переводные вексели выставляются в нескольких экземплярах. Каждый дубликат имеет свой порядковый номер. Это облегчает пересылку тратт и сохраняет оригинал в безопасности. Если подобные порядковые номера отсутствуют, то все экземпляры принимаются за оригиналы. Выписанный экспортером переводной вексель в виде приказа о платеже подтверждается импортером путем надписи на лицевой стороне тратт — акцепта. Это гарантирует держателю векселя, что он будет оплачен.

В силу действий различных факторов импортер может оказаться неплатежеспособным в день погашения задолженности. Для страховки от подобных случаев требуется банковский акцепт или гарантии первоклассного банка. При банковском акцепте выставленный экспортером переводной вексель акцептуется банком. Акцептованный банком вексель обеспечивает надежность своевременной оплаты своему законному держателю.

Оплата тратты осуществляется при наступлении срока платежа. Если кредитор не предъявит переводной вексель до установленного срока оплаты, то сумма депонируется в банке для того, чтобы избежать возможных потерь от изменений курсов валют вследствие более позднего предъявления тратты.

В международных расчетах с предоставлением коммерческого кредита при принятии векселя импортеру необходимо обратить внимание на следующие детали. их оформления: 1) соответствие формы векселя законам страны выставления и место его оплаты (несоответствие форм векселей лишает их силы взыскания долга в беспорном порядке); 2) соответствие подписей с образцами подписей; 3) правильность и последовательность передаточных надписей; 4) законность держателя векселя.

При поставках товаров по коммерческим кредитам на каждую партию товаров оформляется отдельная тратта. После завершения отгрузки товаров старые вексели заменяются новыми. В целях обеспечения 100-процентного

погашения вексельного обязательства некоторые экспортеры требуют гарантии первоклассных банков.

Обычно срок действия коммерческого кредита начинается по окончании всех отгрузок. Естественно, задержка поставки товаров автоматически отодвигает начало погашения кредита. В результате влияния таких факторов, как задержка поставки товаров, срок выплаты долгов почти никогда не совпадает с реальной продолжительностью. Поставка товаров по партиям выгодна особенно для покупателя, потому что если товары поставляются партиями, то практически заказчик начинает пользоваться товаром.

Рассмотрим подробно полный срок кредита. Он охватывает три отдельных периода использования кредита: период получения; льготный период; период погашения. Период получения кредита представляет собой способ и порядок получения товара. Он фиксируется в кредитном соглашении в виде графика поставок. В зависимости от характера поставляемого оборудования и товаров этот период колеблется от 6—7 месяцев до 3,5—4 лет.

В международных расчетах в целях повышения конкурентоспособности своих товаров некоторые экспортеры предоставляют коммерческий кредит на льготных условиях. Его сущность заключается в том, что после окончания поставки товаров в определенный отрезок времени импортер пользуется полным объемом товаров, не делая взносов в погашение кредита. Величина льготного периода существенно влияет на эффективность кредита при импорте дорогостоящего оборудования. Применение льготного периода в коммерческом кредите дает возможность заемщику приступить к погашению основного долга из доходов от эксплуатации закупленного оборудования. Поэтому в процессе заключения кредитного соглашения импортер старается расширить рамки льготного периода. Итак льготный период коммерческого кредита определяется, с одной стороны, датой поставки последней партии товаров, с другой — моментом первого взноса в погашение основного долга.

За льготным периодом наступает период погашения долга по коммерческому кредиту. Это срок, в течение которого заемщик должен погасить кредитную сумму всю задолженность по кредиту. В международной практике применяются различные способы погашения кредита. К ним

относятся единовременный, пропорциональный и прогрессивный. При единовременном весь долг по кредиту погашается одним взносом. При пропорциональном способе долг по кредиту погашается равными долями на протяжении всего периода. Иногда кредитор требует у заемщика погашение суммы коммерческого кредита с нарастающим размером каждого взноса. Подобный метод погашения называется прогрессивным.

Заемщик выплачивает кредитору определенный процент за пользование коммерческим кредитом. Размер начисляемого процента зависит от условия предоставления кредита и конъюнктуры рынка ссудного капитала. Способ начисления процентов является частью условий расчета по кредитному долгу. Существует несколько способов начисления и выплаты процентов: 1) процент начисляется в зависимости от суммы и срока погашения каждой тратты. Выплата процентов осуществляется вместе с оплатой векселей нарастающим размером. Каждый следующий взнос по оплате процента постепенно будет расти. Этот способ уплаты называется прогрессивным — треугольником вверх; 2) начисление процента осуществляется с остатка долга. Каждый следующий размер выплаты по погашению процента постепенно уменьшается. Метод называется прогрессивным — треугольником вниз; 3) проценты начисляются с остатка долга, а выплаты осуществляются равными долями вместе с наступлением срока платежа по очередной тратте. Этот метод представляет собой комбинацию первого и второго метода. Поэтому в теории подобный способ расчета по погашению процента называется смешанным.

По мнению С. А. Александрова и Ф. И. Пугачева, для заемщика выгодно использование второго метода. При втором способе (прогрессивном) меньшая часть процента выплачивается. Остальная часть уплачивается за счет дохода от эксплуатации установленного оборудования. Следует отметить, что покупателю не всегда удастся оплатить большую часть процента за счет дохода от эксплуатации нового оборудования. Если срок погашения кредита установлен на короткий срок, то импортер не успеет пустить в эксплуатацию новое оборудование и получить доход.

В международных расчетах эффективность коммерческого кредита определяется его стоимостью. Стоимость

кредита является одной из наиболее важных составных частей кредитной операции, так как она определяет расходы покупателя при использовании кредита. Величина размера стоимости коммерческого кредита находится в постоянном изменении. На ее размер оказывают влияние такие факторы, как уровень инфляции, изменение конъюнктуры рынка ссудного капитала, степень остроты конкуренции, размер страхового покрытия долговых обязательств.

Сумма вознаграждений за предоставление кредита может быть единовременной и штафельной. Единовременную ставку заемщик выплачивает один раз вне зависимости от его срока. По штафельным ставкам оплата производится в течение обусловленного периода пропорционально сумме и длительности использования кредита.

Кроме того, в международной торговле следует определить реальную стоимость коммерческого кредита. Реальная стоимость рассчитывается путем сопоставления всех расходов заемщика по кредиту с суммой реально использованного кредита. На практике имеется сложность при определении реальной стоимости коммерческих кредитов, предоставляемых фирмами от своего имени. В этом случае продавец выступает в качестве кредитора. Он может взимать ставки годового процента от общей суммы поставки по контракту. При определении реальной стоимости кредита необходимо учитывать скрытые источники финансирования сделки.

С точки зрения кредитора важно определить, совместима ли его просьба о предоставлении кредита. Для этого сотрудник кредитного отдела начинает собирать информацию о назначении кредита и финансовом положении заемщика. Выяснив истинное положение, сотрудник банка сможет определить структуру кредита по срокам, составить график его погашения. Чтобы определить вероятность погашения кредита, сотрудник банка должен исследовать слабые и сильные стороны клиента, оценить заявку клиента с точки зрения его финансовой отчетности, движения наличности, деловой стратегии, сферы его деятельности на рынке.

Анализ источников погашения кредита в зависимости от видов кредита ведется по-разному, особенно для долгосрочного и краткосрочного кредитов. Коммерческий кредит относится к обоим видам ссуд. Долгосрочная

прибыльность компании более важна для долгосрочных кредитов, потому что источником погашения здесь служит поступление валютных средств от инвестиций. В случае с краткосрочными кредитами необходимо провести детальный анализ торгового цикла, превращение товарных запасов в дебеторскую задолженность, статей баланса, которые могут быть превращены в наличность для погашения кредита. Существуют различные риски, которые препятствуют погашению кредита. Для оценки степени риска предоставляемых кредитов необходимо изучить деятельность фирмы, конкурентоспособности отрасли, операционной эффективности (эффективно ли работают новые заводы, конкурентоспособны ли их затраты), качество руководства компанией.

После анализа цели кредита и качественных рисков следует переходить к анализу количественных рисков или к анализу финансовой отчетности. При этом необходимо обратить внимание на следующие детали анализа: основные принципы учета при подготовке финансовой отчетности; правильность составления финансовой отчетности с точки зрения удобства ее анализа. Необходимо также провести анализ движения наличности и возможностей роста фирмы в будущем.

В результате анализа оформляется кредитная документация. Она обеспечивает юридическую защиту кредитора от риска того, что заемщик не будет соблюдать каких-либо условий кредитного соглашения и график погашения кредита. Основным документ кредитных операций — это кредитное соглашение. Оно заключается между кредитором и заемщиком о безусловном порядке исполнения своих обязательств. Хороший кредитный договор позволяет кредитору изменять условия соглашения при ухудшении состояния кредита. Очень важно, чтобы кредитная документация отвечала требованиям существующих правил. После того как кредит выдан, главная задача работника кредитного отдела предпринять меры для обеспечения его возврата. Если банковский работник не следит за ходом возврата кредита, то "хорошие" кредиты могут стать проблемными. Банк следит за заемщиком, чтобы быть уверенным в его хорошем финансовом положении и выполнении им условий кредитного договора. Наблюдение за кредитом необходимо начинать на исходном этапе использования кредита. Это нужно потому, что у заем-

щика могут появиться затруднения с погашением кредита. Этот этап — этап погашения кредита — требует особого внимания. Большинство банков пересматривают свои взаимоотношения с клиентами или кредитные операции раз в год или чаще, если ситуация диктует такую необходимость. В процессе проверок работник банка анализирует финансовое состояние заемщика, закономерность развития, его прошлую деловую практику с кредитными операциями и рентабельность. Если результаты проверок окажутся положительными, то банк может расширить, возобновить деловое сотрудничество, в противном же случае — прекращает проведение данного вида кредитных операций с клиентом.

Другим аспектом использования заемщиком кредита является соблюдение условий кредитного соглашения. Здесь помимо обязательства заемщика погасить долг по полученному кредиту соглашение может включать в себя другие условия, как, например, поддержание минимального уровня оборотного капитала и др. Несоблюдение подобных условий соглашений может привести к необходимости повышения процентной ставки, вплоть до аннулирования соглашения и ускорения погашения кредита.

Проблема с погашением кредита может появиться в результате банкротства клиента или по другим причинам. В мировой практике имеют место случаи, когда плательщики умышленно не желают погашать кредит. Такое явление наблюдалось в Бангладеш в конце 80-х годов, когда долг был возвращен только после вмешательства регулирующих органов.

Для предотвращения подобных случаев нужно правильно оформлять кредитные операции. Документация по кредиту должна обеспечивать доступ банка к любой финансовой информации о клиенте. Она должна быть подготовлена в течение определенного промежутка времени. Ответственность заемщика должна быть проверена высококлассным аудитором. Задержка клиентом обеспечения банка финансовой отчетности, особенно когда в кредитном соглашении указаны определенные сроки для ее получения, считается нефинансовым признаком проблемности кредита. Иногда клиент обвиняет в задержках своих аудиторов, это означает что между ними существуют разногласия в том, как отразить ту или иную статью баланса. Кроме нефинансовых существуют также финан-

совые признаки возникновения проблемы с кредитом. Они могут появиться при анализе финансовой отчетности. Например, сезонные кредиты возобновляются постоянно, в результате чего можно выделить их закономерности. Если заемщик просит продлить срок или дополнительные средства по коммерческому кредиту, то это говорит о ненормальной ситуации в целевом использовании предоставленного кредита.

В мировой практике обычно банки стараются помогать заемщикам в решении их финансовых проблем. Это делается, с одной стороны, в целях защиты своих активов, а с другой — банки могут повлиять на решение руководства заемщика.

В случае возникновения проблемы с возвратом выданных кредитов Крис Дж. Валтром и Диана Макнотон предлагают следующие варианты стратегии "спасения" кредита: разработка программы изменения структуры задолженности; получение дополнительной документации и гарантии; удержание дополнительного обеспечения; вложение дополнительных средств; ликвидация обеспечения; обращение к гарантам; организация совместного товарищества и вложения капитала; работа с руководством по выявлению проблемы и поиску их решений; разработка программ сокращения расходов; продажа компании третьей стороне; замена руководства; назначение управляющих и консультантов для работы с компанией от имени банка; увеличение собственного капитала компании; реорганизация компании (вне суда); получение предварительных гарантий с получением средств из бюджета, предназначенного для погашения долга; принятие юридических мер, таких как обращение к гарантам и досрочное погашение кредита в случае "резкого ухудшения" кредита; оформление документов о банкротстве. Выбор конкретной стратегии зависит от многих факторов: перспективы развития отрасли, финансовых условий, положения заемщика в отрасли, качества управления, качества обеспечения, прибыльности, требований по кредитам, различных рисков.

Предложенная специалистами Мирового банка стратегия ликвидации проблемы кредита имеет методологическое значение для организации международных расчетов Республики Узбекистан с применением кредитных ресурсов байков. Варианты стратегии определены на международном уровне, поэтому при использовании любого из них в

качестве инструмента кредитных отношений необходимо учитывать законодательство Узбекистана, ситуацию в экономике, психологию наших бизнесменов и организационное состояние расчетных операций.

Обычно экспортеры, ведущие торговлю за наличную оплату и оплату по аккредитивам, проигрывают в конкуренции экспортерам, предоставляющим товары на мировой рынок на условиях кредита. В международной практике хорошее условие кредита предоставляется с помощью страховки экспортного кредита. Она защищает экспортера от случаев неисполнения иностранным партнером оплаты. В случае неплатежеспособности заемщика страховые компании будут оплачивать большую часть убытков. Благодаря страховке экспортного кредита коммерческие банки готовы предоставлять своим клиентам долгосрочное финансирование их экспорта.

С тех пор как кредит стал компонентом быстрорастущей конкуренции условий экспортных продаж, правительства 35 стран мира создали международную организацию, которая занимается страховкой от кредитных рисков экспорта товаров. Сильная конкуренция, происходившая между странами, привела к росту объема кредита с продленным сроком погашения. Она стала главной причиной начала кредитной войны. Для предотвращения подобных нездоровых тенденций в 1934 году ряд ведущих торговых стран создали организацию "Берн Юнион". Цель ее — создание произвольных международных понятий по условиям экспортного кредита. "Берн Юнион" рекомендует в качестве максимальных условий для большинства статей экспорта, например, тяжелой промышленности (5 лет) и потребительских товаров (18 месяцев).

В США страховка экспортных кредитов обеспечивается Страховой ассоциацией иностранных кредитов. Остальные 50 частных страховых компаний, не входящих в состав ассоциации, оперируют вместе с экспортно-импортным банком США. Основная функция этой ассоциации — страховка экспортеров от коммерческих и политических рисков. В случае возникновения рисков ассоциация будет покрывать убытки до согласенного процента. Убытки по коммерческим рискам могут быть в результате неисполнения покупателем оплаты или из-за его неплатежеспособности. В последнее время многие экспортеры стали страховать кредиты от засухи, наводнения, землетрясения,

пожара, автомобильных и авиационных катастроф, криминальных действий служащих, конкуренции внутри участников промышленности.

В отличие от коммерческого политические риски связаны с действием государств, так как экспортер и импортер не в силах управлять ими. Страховая ассоциация иностранных кредитов страхует кредиты против действия таких политических рисков, как задержка перевода валют; аннулирование экспортных лицензий, принятие правительством постановлений, не разрешающих импорт застрахованных товаров; война, революции, гражданские мятежи или другие вмешательства, похожие на них; конфискация имущества покупателя по поручению государственных органов. Следует отметить, что эта страховая компания не занимается страховой от риска девальвационных убытков, так как подобные виды рисков не относятся ни к коммерческим, ни к политическим.

Ассоциация ведет краткосрочную страховую политику экспортных кредитов, которые будут оплачиваться в течение 180 дней и среднесрочную страховую политику с условием оплаты от 181 дня до 5 лет. Страховка на покрытие возможных убытков на период до 7 лет может быть организована только для авиaperевозок, морских перевозок и других водных перевозок.

Обычно краткосрочная страховая политика ассоциации покрывает 90% коммерческих и 95% политических рисков. Размер покрываемых рисков отличается в зависимости от объекта кредита. Например, для сельскохозяйственных продуктов покрытие обеспечивается до 98% (для обоих видов рисков).

Среднесрочная страховая политика ассоциации по экспортным кредитам, как правило, покрывает 90% возможных убытков от коммерческих и политических рисков. При этом покупатель должен вначале оплатить наличными 10% стоимости покупки.

К сожалению, в Узбекистане пока не существует подобных страховых организаций. Думается, что их создание будет стимулировать развитие экспортно-импортных операций нашей республики. Одновременно это будет содействовать ликвидации дефицита платежного баланса.

Содержащиеся в книге теоретические обоснования и практические рекомендации по организации и технике международных расчетных операций сделаны на основе обобщения практической работы в Национальном банке внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан. Ликвидация выявленных недостатков в хозяйственно-финансовой деятельности позволит Национальному банку поднять уровень внешнеэкономической деятельности.

Результаты анализа системы международных расчетов нашей республики свидетельствуют, что необходимо произвести коррективы в законодательстве, регулирующем валютно-финансовую систему, постепенно обеспечить конвертируемость национальной валюты. В республике следует организовать собственный валютный рынок, без которого невозможно установить реальный курс национальной валюты к иностранным денежным единицам. Валютный рынок потребует большого резерва иностранных денежных единиц. Улучшение структуры экспорта и импорта — единственный путь накопления достаточного резерва иностранных валют.

Безусловно, процесс дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности банков, фирм и других финансовых структур будет продолжаться. Этот процесс расширяет их связи с мировым рынком. Поэтому наиболее актуальным является создание единой системы международных расчетов. Изложенный в книге опыт ведущих стран мира по созданию платежной системы имеет методологическое значение при ее организации. Подобные изменения будут способствовать привлечению капитала иностранных инвесторов в экономику Узбекистана.

Потребуется время, чтобы предложенные идеи проверить на практике и оценить эффективность этих предложений для экономики Узбекистана.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Александров С. А., Пугачев Ф. И. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов при купле-продаже товаров на условиях рассрочки платежа. АО Справочно-информационная служба "Факт". М., Мир, 1991.
2. Васильев Г. И., Галахов С. С. Кредитование внешнеэкономической деятельности в новых условиях хозяйствования. М., Финансы и статистика, 1990.
3. Воронов Ю. П. Страницы истории денег. Новосибирск, Наука, 1986.
4. Внешнеторговые документы. АО Справочно-информационная Служба "Факт". М., Мир, 1990, вып. 4.
5. Закон Республики Узбекистан о валютном регулировании.
6. Инструкция Госбанка СССР о порядке совершенствования банковских операций с иностранной валютой № 864 от 27.04.79.
7. Инструкция о порядке открытия и ведения Внешнеэкономбанком СССР валютных счетов, учета и использования средств валютных фондов объединений, предприятий и организаций (временная).
8. Инструкция о порядке совершения банковских операций по международному расчету.
9. Кац И. Я., Жеглов А. Н. Анализ эффективности международного сотрудничества предприятий. М., Финансы и статистика, 1990.
10. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. Под. ред. В. Е. Рыбалкина. М., Международные отношения, 1991.
11. Левчук И. В. Банки в условиях самофинансирования и хозяйственного расчета. М., Финансы и статистика, 1990.
12. Маркетинг. Толковый терминологический словарь-справочник. Под. ред. А. К. Джингарадзе. М., Инфоконт, 1991.
13. Международные валютно-кредитные отношения: проблемы и противоречия. Государственная финансовая академия. Сборник научных трудов. М., 1990.
14. Международные валютные и кредитные отношения капиталистических стран. М., Финансы и статистика, 1986.
15. Основы внешнеэкономических знаний. Под. ред. И. П. Фаминского. М., Международные отношения, 1990.
16. Положение о порядке исчисления и уплаты налога с выручки в иностранной валюте № 1 от 3.01.94.
17. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан о валютном регулировании на территории Республики Узбекистан № 251 от 25.05.93.

18. Правила ведения бухгалтерского учета и отчетности в учреждениях банков СССР.

19. *Синецкий Б. И.* Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., Международные отношения, 1989.

20. Современные формы продвижения товаров на внешнем рынке. АО Справочно-информационная служба "Факт". М., Мир, 1991.

21. *Хойтер Вольфганг.* Как делать бизнес в Европе. Душанбе, Тахмил, 1991.

22. Commercial payments GUIDE, printed by Chase Manhattan Bank. N. A. USA, 1992.

23. *Paul P. R. Krugman.* International Economics, Theory and Policy. Maurice Ohsfeldt, 1991.

24. *Edwin Mansfield.* Economics, Principles, Problems, Decisions. Printed in the United States of America, 1980.

25. *David K. Eiteman, Arthur L. Stonehill* printed in the USA, 1973.

26. *Erich A. Helfert.* Techniques of Financial Analysis. Printed in the United States of America, 1991.

27. *Josef Helbling.* Documentary Credits, Documentary Collections Bank Guarantees. Printed in Switzerland in Max, 1985.

28. UBS Dictionary of Banking and Finance. Published by Union Bank of Switzerland, Zurich, 1991.

29. UBS International Finance Published by Union Bank of Switzerland, Zurich, 1991.

СОДЕРЖАНИЕ

Система Международных расчетов. Ее составные элементы . . .	5
Организация международных расчетов Республики Узбекистан . .	34
Опыт ведущих стран мира по созданию платежных систем в национальном хозяйстве	40
Формы международных расчетов	53
Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов . . .	83

Сабир Эркинович Широков

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ
ПРЕДПРИЯТИЙ И ФИРМ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ**

Редактор В. Медведова

Худож. редактор А. Саибназаров

Техн. редактор С. Сабирова

Корректор Т. Пекшина

Сдано в набор 07.06.94. Подписано в печать 21.09.94. Формат
84×108 ¹/₃₂. Гарнитура Таймс. Печать офсетная. Усл. печ.л. 5,46
Уч.-изд.л.5,45. Тираж 1000 Заказ № 1128. Цена договорная.

Издательство "Узбекистон". 700129, Ташкент, Навои, 30.

Изд. № 68—94.

Оригинал-макет изготовлен на базе технических и программных
средств ОсОО "Ношир".

Отпечатано в типографии Ибн Сино Государственного комитета по
печати Республики Узбекистан. Ташкент, Радиальная, 10.